

**MEMORANDUM**  
**întocmit pentru admiterea acțiunilor emise de**  
**NOROFERT S.A.**  
**în cadrul SMT**

(Document de Presentare a Societății)

Data întocmirii documentului: 22.01.2019

*Potențialii investitori în societățile admise în cadrul SMT trebuie să fie în cunoștință de cauză cu privire la faptul că sistemul multilateral de tranzacționare este o piață pentru care există tendința să se atașeze un risc investițional mai ridicat decât pentru societățile admise la tranzacționare pe o piață reglementată.*

**CONSULTANT AUTORIZAT:**



**G O L D R I N G**

Decizie CNVM: 2734/08.08.2003 • Nr. Registru CNVM: PJR01SSIF/260045 • Atestat CNVM: 372/29.05.2006  
Reg. Com: J26/440/1998 • CUI: RO10679295 • Capital social: 400.000 lei

## Cuprins

|  |    |
|--|----|
| 1. Persoane responsabile.....  | 1  |
| 2. Denumirea emitentului.....  | 1  |
| 3. Domeniul de activitate.....   | 1  |
| 4. Cod CAEN.....   | 1  |
| 5. Cod fiscal.....   | 1  |
| 6. Număr de înregistrare la Registrul Comerțului.....  | 1  |
| 7. Adresa.....   | 1  |
| 8. Date de contact.....  | 2  |
| 9. Persoana de legătură cu BVB.....  | 2  |
| 10. Simbolul de tranzacționare.....  | 2  |
| 11. Cod ISIN, LEI, FISN .....  | 2  |
| 12. Scurt istoric al societății.....   | 2  |
| 13. Descrierea activității emitentului.....  | 4  |
| 13.1. Oferta.....  | 4  |
| 13.2. Activitatea de producție.....  | 6  |
| 13.3. Aprovizionare.....   | 7  |
| 13.4. Distribuție.....   | 7  |
| 13.5. Analiza SWOT.....  | 8  |
| 14. Informații cu privire la acțiuni și la structura acționariatului.....                            | 9  |
| 15. Estimări privind capitalizarea bursieră.....   | 10 |
| 16. Conducerea Norofert S.A. ....  | 10 |
| 17. Detalii cu privire la angajați.....  | 12 |
| 18. Cota de piață / principalii competitori.....   | 12 |
| 18.1. Agricultură ecologică în România.....  | 12 |
| 18.2. Piața țintă a Norofert.....  | 13 |
| 18.3. Perspective.....   | 14 |
| 18.4. Poziția concurențială.....   | 15 |
| 19. Detalierea structurii cifrei de afaceri pe segmente de activitate sau linii de business .....    | 16 |
| 20. Clienți – contracte semnificative.....   | 16 |
| 21. Principalii indicatori operaționali .....  | 17 |
| 22. Scurtă descriere a ultimelor rezultate financiare disponibile.....                               | 18 |
| 22.1. Poziția financiară.....  | 18 |
| 22.2. Elemente ale performanței financiare.....  | 21 |
| 22.3. Principalii indicatori economico-financiari.....   | 22 |
| 23. Declarație referitoare la politica și practica privind prognozele.....                           | 22 |
| 24. Declarație referitoare la politica și practica privind dividendele.....                          | 22 |
| 25. Descrierea planului de dezvoltare a afacerii.....  | 23 |
| 26. Factori de risc.....   | 26 |
| 26.1. Riscuri specifice privind emitentul și activitatea sa.....                                     | 26 |
| 26.2. Zone potențiale de risc și vulnerabilitate rezultate din rapoartele de audit și revizuire..... | 30 |
| 26.3. Riscuri sistemice privind emitentul.....   | 31 |
| 26.4. Riscuri specifice privind investiția în acțiuni.....   | 32 |
| 27. Informații cu privire la oferte recente de valori mobiliare.....                                 | 33 |
| 28. Planuri legate de operațiuni viitoare pe piața de capital.....                                   | 33 |
| 29. Auditorul societății.....  | 34 |
| 30. Societăți afiliate și procentul de acțiuni deținute.....   | 34 |

ANEXE.....

36

**Anexa 1:** Actul Constitutiv

**Anexa 2:** Sinteza rezultatelor financiare / contul de profit și pierdere pentru ultimele 3 exerciții financiare – individual și consolidat

**Anexa 3:** Sinteza poziției financiare / bilanțul pentru ultimele 3 exerciții financiare – individual și consolidat

**Anexa 4:** Bugetul pentru anul în curs și următorii 2 ani

**Anexa 5:** Decizia organului statutar privind tranzacționarea pe AeRO

**Anexa 6:** Organigrama societății Norofert S.A.

## 1. Persoane Responsabile

Pentru caracterul acurat, complet, nedistorsionat și conform cu realitatea al prezentului document în toate aspectele sale importante, persoana responsabilă este **dl. Vlad Andrei Popescu**, președintele Consiliului de Administrație și Directorul General al NOROFERT S.A. denumită, în continuare, „Norofert”, respectiv, „Societatea” sau „Emitentul”.

După realizarea verificărilor rezonabile și a luării tuturor măsurilor rezonabile în acest sens, Emitentul declară că, după cunoștința sa, prezentul document cuprinde toate informațiile semnificative cu privire la Emitent, că informațiile cuprinse în acest document sau la care acesta face referire sunt conforme cu realitatea sub toate aspectele importante și nu conțin omisiuni de natură să afecteze semnificativ conținutul acestuia, iar opiniile și intențiile exprimate sunt declarate în mod onest. Estimările, previziunile și planurile Emitentului prezentate în acest document sunt oferite cu bună credință și nu pot fi considerate ca angajamente din partea Emitentului.

Consultantul Autorizat contractat în vederea admiterii la tranzacționare a acțiunilor Societății este SSIF GOLDRING S.A., reprezentată de **dl. Zahan Virgil Adrian**, în calitate de Director General, care își asumă răspunderea pentru profesionalismul și calitatea prelucrării și prezentării informației oferite de Emitent. De asemenea, Consultantul declară că, după cunoștința sa și ca urmare a verificărilor rezonabile, prezentul Memorandum oferă informații conforme cu realitatea și nu prezintă omisiuni de natură să afecteze semnificativ conținutul acestuia. Totodată, declară că nu a condus făcut o verificare independentă a informațiilor puse la dispoziție de către Emitent și nu acordă nicio declarație sau garanție, expresă sau implicită, cu privire la acuratețea sau completitudinea acestor informații. Nimic din conținutul prezentului document nu este și nu va fi considerat a fi o promisiune sau o garanție a Consultantului în nicio privință și acesta declină orice răspundere în legătură cu acest Memorandum și cu performanțele viitoare ale Emitentului.

## 2. Denumirea Emitentului

**NOROFERT S.A.**, societate pe acțiuni administrată unitar

## 3. Domeniul de activitate

Activitatea principală desfășurată de societate constă în producția și comercializarea de produse fitosanitare și biostimulatoare certificate pentru agricultura ecologică.

## 4. Cod CAEN

Potrivit Actului Constitutiv al Societății, domeniul principal de activitate este „467 - Comerț cu ridicata specializat al altor produse”, codul CAEN asociat activității principale fiind „**4675 – Comerț cu ridicata al produselor chimice**”.

## 5. Cod fiscal

Codul de înregistrare fiscală: 12972762

## 6. Număr de înregistrare la Registrul Comerțului

Societatea este înregistrată la Oficiul Registrului Comerțului de pe lângă Tribunalul București cu numărul de înregistrare J40/4222/2000.

## 7. Adresa

NOROFERT S.A. are sediul social în București, str. Petrache Poenaru nr. 26, cam. 8, sector 5, precum și puncte de lucru deschise în

### **Norofert S.A. :**

PL Bucuresti, Sector 4 , Strada Radu Voda, Nr. 17 , Etaj 4 - activitati proprii de birou pentru societate  
PL Prahova, Sat Ditesti, Comuna Filipestii de Padure , DJ720, Baicoi-Moreni, Nr.425 A2 - CAEN 2020/5210

PL Dolj , Loc.Filiasi, Oras Filiasi, Bulvardul Racoteanu , Nr 216 - CAEN 4622/ 4776/ 4778/ 5210

### **Norofert Organics SRL:**

**Sediu Social:** Romania, Bucuresti, Sector 6, Strada Crinul de Padure, Nr. 2, Bl. F2, Sc. A, Parter, Ap. 2.  
PL Dolj , Loc.Filiasi, Oras Filiasi, Bulvardul Racoteanu , Nr 216 - CAEN 5210

### **Norofert Fitofarma SRL:**

**Sediu Social:** Romania, Bucuresti, Sector 6, Strada Crinul de Padure, Nr. 2, Bl. F2, Sc. A, Parter, Ap. 2.  
PL Dolj , Loc.Filiasi, Oras Filiasi, Bulvardul Racoteanu , Nr 216, in suprafata de 145 mp - CAEN 5210

- 8. Date de contact** Telefon: 0785 087 780; 0761 766 377; 031 22 533 73  
 E-mail: [office@norofert.ro](mailto:office@norofert.ro); [investitori@norofert.ro](mailto:investitori@norofert.ro)  
 Website: [www.norofert.ro](http://www.norofert.ro)
- 9. Persoana de legătură cu BVB** Numele persoanei de legătură cu Bursa de Valori București S.A. în calitate de operator de piață este dl. Vlad Andrei Popescu, președinte al Consiliului de Administrație, Director General (adresă de email [vlad.popescu@norofert.ro](mailto:vlad.popescu@norofert.ro)). A doua persoană desemnată pentru relația societății cu Bursa de Valori București S.A. este dna. Zuzanna Kurek (adresă de email [zuzanna.kurek@cornerstone-comm.ro](mailto:zuzanna.kurek@cornerstone-comm.ro))
- 10. Simbolul de tranzacționare** NRF
- 11. Cod ISIN, LEI, FISN** Cod ISIN: [ROHQGW108MX2](#)  
 Cod LEI: [254900JJHUFETMCL0552](#)  
 Cod FISN: NOROFERT/REGSHS RON0.4

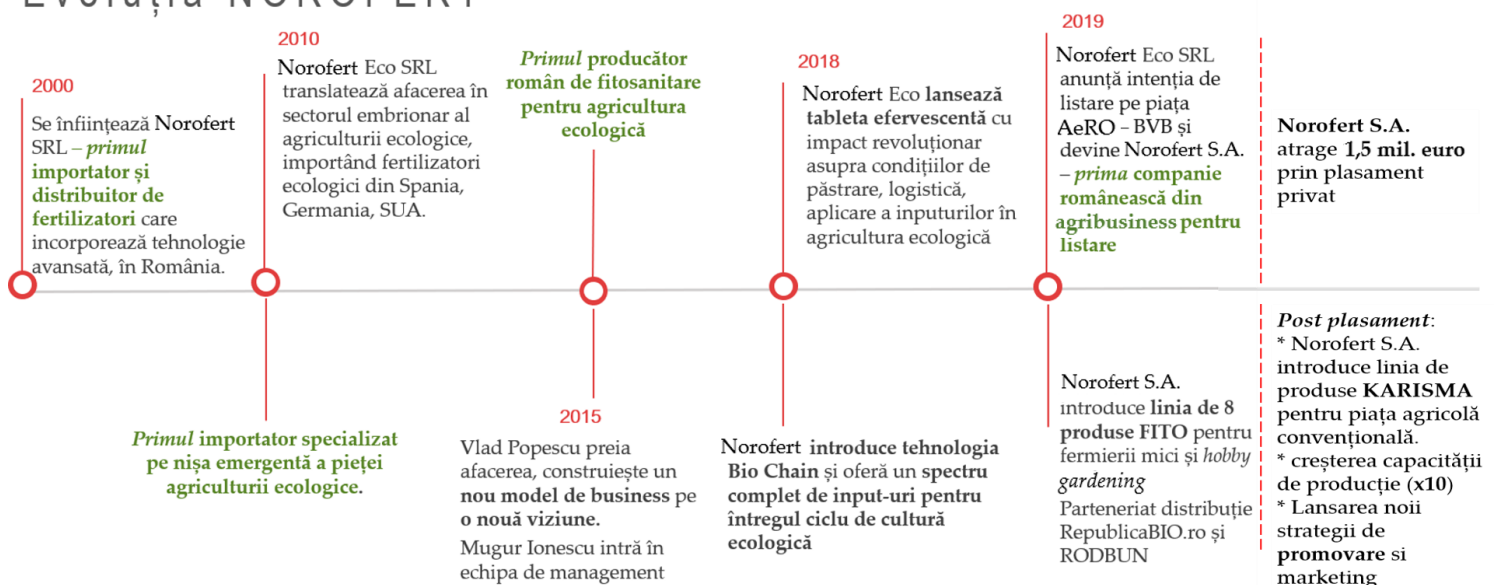
**12. Scurt istoric al societății:** În ultimii aproape 20 de ani, afacerea Norofert s-a modelat și remarcat ca vector de „inovație și performanță” pe piața furnizorilor de fitosanitare și îngrășăminte pentru agricultură. Cunoașterea și penetrarea inițială a pieței s-au realizat prin comercializarea de fertilizatori chimici - mărfuri de mare tonaj precum azotat de amoniu, îngrășăminte complexe, sulfat de potasiu etc. – pentru agricultura convențională.

Orientată, însă, spre strategia de nișă, conducerea societății s-a concentrat spre identificarea și valorificarea oportunităților de specializare pe arii de piață emergente și de elită din punctul de vedere al calității și al tehnologiei.

**2000-2016** După câțiva ani de distribuire de îngrășăminte foliare specializate originare din Norvegia, Olanda, Germania și SUA, fiind unic distribuitor pentru producători precum Yara, Kali und Salz și Rio Tinto, în anul 2009, Norofert abordează sectorul agriculturii ecologice românești aflat într-o etapă embrionară la acea vreme, și devine un promotor și formator de piață pentru fertilizatori și produse fitosanitare pentru culturile ecologice mari.

La început distribuitor pentru producători de inputuri ecologice din Spania, Germania și Statele Unite, Norofert se dezvoltă odată cu piața și, în anul 2016, devine primul furnizor și producător românesc de îngrășăminte și tratamente complexe necesare în agricultura ecologică. Cu sprijinul și colaborarea unor institute naționale de cercetare, Norofert dezvoltă o gamă de patru produse corespondente cu produsele importate până în anul 2015 dar cu formule îmbunătățite și adaptate condițiilor specifice agriculturii românești. Norofert inaugurează astfel prima fabrică de fungicide, insecticide și îngrășăminte ecologice din România, asigurând necesarul pentru fermieri din sistemul ecologic, la nivel național.

## Evoluția NOROFERT



(Scurt istoric al societății)

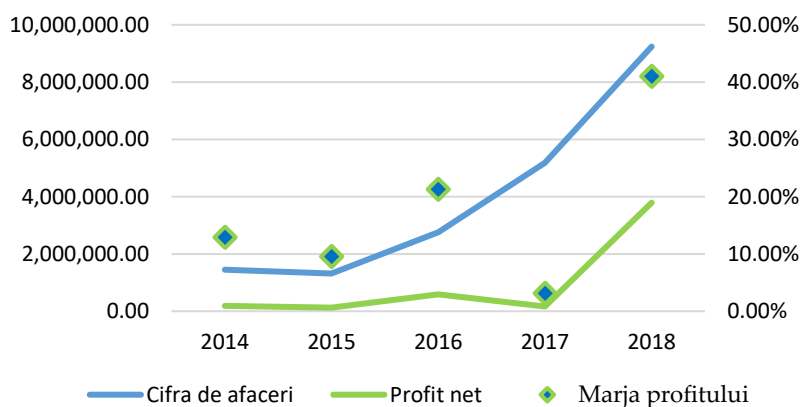
Fabrica este localizată în Filiași, jud. Dolj, operând două linii separate de producție – una pentru fertilizatori în stare solidă și cealaltă, pentru produse în stare lichidă, atât fertilizatori cât și pesticide. Capacitatea de producție a fabricii pentru input-uri organice (fertilizatori și pesticide) poate deservi culturi de 150.000 ha pe an.

În perioada 2016-2018 compania a cunoscut o perioadă de creștere accelerată ca urmare a dezvoltării unei tehnologii proprii inovative, „Bio Chain”, care presupune utilizarea exclusivă și sinergică a materiei prime vegetale, animale, bacteriene și a micro-organismelor în procesul de producție. Alături de bio-fertilizatori, Norofert oferă o gamă completă de produse fitosanitare ecologice precum insecticide, fungicide, tratamente de sămânță și tratamente foliare. Rezultatele peste așteptări înregistrate la culturile de grâu, porumb, floarea soarelui, rapiță și soia în 2017 au crescut notorietatea și vizibilitatea brandului Norofert care continuă dezvoltarea gamei de produse, numărul lor ajungând la 12.

În această perioadă, conducerea Norofert Eco SRL decide înființarea a două filiale care să se concentreze asupra liniei de produse destinate pieței de retail a micilor fermieri și gospodăriilor - Norofert Fitofarma S.R.L. și, respectiv, asupra activității de depozitare și comercializare - Norofert Organics S.R.L. Schimbarea de poziție și strategie se reflectă în evoluția principalilor indicatori de performanță, volumul vânzărilor către terți raportate de către cele trei societăți, atingând, în 2018, la 9,24 mil. lei, un nivel de 7 ori mai mare decât cel raportat la finalul anului 2015. De asemenea, marja profitului net la nivelul întregii afaceri a urcat de la 9,58% în 2015, la 41,02% în anul 2018 (fig. 1).

Precizăm că informațiile privind poziția financiară, rezultatele economico-financiare ale Norofert din prezentul Memorandum provin din situațiile financiare atât individuale cât și consolidate, iar informațiile de tip calitativ-descriptiv se referă la afacerea Norofert concretizată în activitățile tuturor celor trei societăți, nu doar în cea a societății Emitente. Deși Norofert S.A. și filialele sale în care aceasta deține 99% din capitalul social nu sunt constituite într-un grup înregistrat ca entitate juridică la ONRC, întrucât între cele trei societăți s-au stabilit relații de afiliere atât prin deținerile Norofert S.A. în filiale, prin structurile de conducere cât și prin activitățile economice desfășurate în strânsă interdependență, evoluția și situația economic-financiară ale emitentului sunt reflectate în mod corect și complet de datele consolidate ale celor trei societăți, de către auditor. Situațiile financiare individuale ale Norofert ECO SRL, societatea transformată în anul 2019 în Norofert S.A. prin rezoluția ONRC din data de 4 iulie 2019, au fost auditate, iar situațiile financiare individuale ale Norofert Fitofarma SRL și Norofert Organics SRL au fost revizuite de un auditor independent. Concluziile misiunilor de audit și revizuire sunt prezentate la secțiunea privind riscurile asociate investiției în acțiunile emitentului. Situațiile individuale și consolidate sunt prezentate în Anexele 2.4 și 3.4.

Fig. 1. Evoluția principalilor indicatori economico-financiar (consolidat Norofert ECO - Norofert Organics – Norofert Fitofarma) 2014-2018



(Scurt istoric  
al societății)

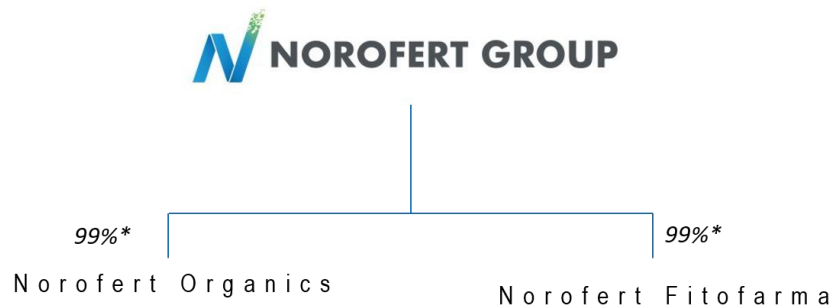
Cu rezonanță în presa de profil și pe piața țintă<sup>1</sup>, anul 2018 marchează lansarea produselor Norofert sub formă de tabletă efervescentă. Înlocuind formatul clasic granular sau lichid, tableta efervescentă elimină riscul alterării la temperaturi înalte, extinde termenul de valabilitate până la 10 ani și reduce cerințele de stocare și transport – avantaje nete, cu impact revoluționar pentru sectorul agriculturii ecologice românești. Începând cu anul 2018, compania a început penetrarea de piețe externe, între cele vizate pentru următorii doi ani, fiind Bulgaria, Croația, Ungaria și Republica Moldova.

În cel de-al 18-lea an de prezență pe piața de profil, Norofert parcurge un proces binevenit de rebranding, vehicul pentru noile linii de produse revoluționare și devine exclusiv producător de inputuri pentru agricultura ecologică.

În 2019, Norofert anunță lansarea unei linii de 8 noi produse FITO pentru micii fermieri și activități de grădinărit tip hobby pentru ale căror promovare și distribuție semnează contracte de parteneriat cu RepublicaBIO.ro pentru vânzări online, RODBUN și REDOXIM/COMFERT pentru distribuția acestora în rețeaua de fitofarmacie cu acoperire națională.

De asemenea, anul 2019 salută decizia conducerii Norofert de listare la Bursa de Valori București S.A. pe Sistemul Multilateral de Tranzacționare.

Din punct de vedere organizatoric, Norofert S.A. a stabilit relații de afiliere cu Norofert Fitofarma SRL, și Norofert Organics SRL, înființate în anul 2017, în care deține participații în proporție de 99% din capitalul social, respectiv câte 1.980 părți sociale cu o valoare nominală de 10 lei fiecare, din capital social total în valoare de 20.000 lei. În timp ce activitatea de producție a biostimulatorilor și produselor fitosanitare destinate agriculturii ecologice revine societății Norofert S.A., Norofert Fitofarma S.R.L are, ca principală activitate, producția de produse microambalate destinate gospodăriilor și activităților tip hobby, iar Norofert Organics S.R.L. depozitează și comercializează produsele Norofert S.A.



### 13. Descrierea activității Emitentului

Norofert S.A., înființată în anul 2000, s-a impus de-a lungul ultimilor 10 ani ca lider pe piața inputurilor în agricultura ecologică românească, deținând în prezent o cotă de piață estimată la 30%. Cu profil `agrotech`, Norofert dezvoltă și produce rețete proprii de inputuri pentru agricultura ecologică. Pe lângă cele 19 rețete la momentul redactării documentului, compania proiectează scheme personalizate de pregătire și optimizare a culturii care permit adaptarea inputurilor organice la specificul nevoilor recoltei în funcție de sol, condiții atmosferice și particularitățile culturii respective.

#### 13.1. Oferta

Norofert și-a asumat un rol de promotor și deschizător de drum în avangarda agriculturii ecologice în România, oferind răspunsuri inovatoare și proactive la provocările specifice unui sector emergent. Primul importator de inputuri ecologice în anul 2009, Norofert devine, de asemenea, în anul 2015, primul producător român de fitosanitare și biostimulatori pentru agricultura ecologică.

Produsele Norofert, autorizate conform Regulamentului UE 889/2008 de punere în aplicare a Regulamentului UE 834/2007 și certificate suplimentar pentru calitate și conformitate ECOCERT France, sunt mixuri complexe de cel puțin 6 substanțe active. Aceste substanțe active acționează sinergic, se potențează și se completează reciproc câștigând un caracter unic și competitiv între produsele similare

<sup>1</sup> Lansarea produselor inovative Norofert a fost larg mediatizată în presa de profil ([www.cotidianulagricol.ro](http://www.cotidianulagricol.ro), [www.gazetadeagricultura.info](http://www.gazetadeagricultura.info) etc), fiind de asemenea menționată și în rapoarte internaționale (Raportul Market Research Future (MRFR) 2018, *Biofertilizers Market Research Report – Forecast to 2023*)



(descrierea  
activității -  
OFERTA)

de pe piața de profil.

Norofert prezintă un catalog complet de produse dezvoltate în laboratoarele proprii (Anexa nr. 5), care respectă toate standardele europene pentru agricultura ecologică și pot acoperi toate nevoile unei culturi ecologice, precum tratamente de sămânță (insecto-fungicide), fertilizatori foliari, fungicide, insecticide, biostimulatori și fertilizatori de sol, precum și limitarea absorbției de metale grele în plantele vulnerabile:

- ✓ **fertilizatori** – substanțe aplicate solului sau țesutului plantei cu scopul de a completa nutrienții esențiali pentru dezvoltarea optimă a plantelor: fertilizatori foliari dedicați pe categorii de culturi, îngrășăminte solide granulate pentru aplicare la sol, dar și biostimulatori de germinație pentru semințe;
- ✓ **insecticide** - substanțe cu rol în combaterea dăunătorilor- insecte: tratamente insecto-fungicide pentru semințe, insecticide specific dedicate pe categorii de dăunători;
- ✓ **fungicide** - organisme prelucrate cu rol în exterminarea fungilor paraziți și a sporilor acestora, prevenind degradarea culturilor: fungicide specific dedicate, pe categorii de boli;
- ✓ **tratamentul insecto-fungicid al seminței** – soluție antimicrobiană sau fungicidă în care se tratează semințele înainte de plantare pentru combaterea bolilor cu transmitere prin sămânță. Acest procedeu reduce cantitatea de pesticide ulterior necesară, cu impact pozitiv asupra mediului;
- ✓ **Tratamente foliare** – metodă de hrănire a plantei prin aplicarea unui fertilizator direct pe frunza acesteia, permițând absorbția elementelor nutritive esențiale
- ✓ **alte produse** pentru nevoi specifice, precum adjuvant pentru sinteză rapidă, produse pentru descompunerea paielor, reglajul nivelului de aciditate al apei sau produse pentru eliminarea metalelor grele etc.

Oferta Norofert prezintă, de asemenea, produse personalizate cu valoare adăugată superioară prin faptul că încorporează servicii de cercetare și procese de producție customizate pe profilul specific al componentelor solului, condițiilor atmosferice și vulnerabilităților culturii clientului. Procedeu prin care se prepară, pe bază de comandă fermă, fito-sanitare personalizate presupune:

- analiza solului, pe baza probelor recoltate și analizate de experții Norofert în laboratoarele firmei;
- analiza de detaliu asupra nevoilor specifice plantei / culturii pentru dezvoltare optimă;
- analiza condițiilor atmosferice și a mediului natural;
- prepararea formulei unice și producția produsului final în formă de tabletă sau lichidă;
- livrarea produsului către client, împreună cu instrucțiunile de aplicare
- *servicii de consultanță și asistență post-livrare*

În mod concret, Norofert își asumă întreg procesul, de la cercetarea ambientală până la livrarea efectivă și prima aplicare a produselor solicitate. Adicional, deși, din construcție, toate produsele Norofert sunt conforme cu reglementările Uniunii Europene pentru agricultura ecologică, compania dispune de expertiza necesară pentru a se asigura că produsele livrate într-un anumit spațiu economico-geografic respectă cerințele specifice jurisdicției respective.

Ideea revoluționară a anului 2018 pentru agricultura ecologică a fost cea a inputului sub formă de tabletă efervescentă. La data de 9 august 2018, Norofert lansează în cadrul unui eveniment special mediatizat, prima gamă de completă de fitosanitare și îngrășăminte ecologice sub formă de tablete efervescente din Europa. Tehnologia BioChain integrată în noul produs permite combinarea a peste 6 substanțe active într-o tabletă care se dizolvă complet, fără depuneri sau reziduuri în maxim 60 de secunde și prezintă avantaje nete, în raport cu produsele în formă tradițională, în ceea ce privește depozitarea, transportul, logistica, aplicarea sau termenul de valabilitate:



(descrierea  
activității -  
OFERTA)

- Conservare optimă, cu păstrarea nealterată a proprietăților și eficacității produsului atât în condiții adverse, cât și pe termen mai lung. Tableta efervescentă elimină riscul de fermentare și degradare la căldură caracteristic majorității inputurilor ecologice în formă tradițională;
- Termenul de valabilitate poate crește de la 3-6 luni, la 5-7 ani;
- Facilitarea și eficientizarea transportului pe suprafețe mari, precum și a depozitării: o tabletă de 250 gr. înlocuiește 1,2 kg de produs în formă tradițională;
- Condițiile de depozitare permit intervale de temperatură mai mari;
- Condiții de preparare foarte puțin restrictive: în timp ce, în general, materia primă organică trebuie păstrată și preparată la temperaturi de minim 20-25 grade Celsius, produsele Norofert se dizolvă în apă la 3-5 grade Celsius
- Ambalaj biodegradabil

Dincolo de aceste avantaje de natură logistică cu impact asupra eficienței operațiunilor de fertilizare și protecție, produsele Norofert prezintă avantaje competitive nete și pe planul eficacității, întrucât înglobează tehnologia proprie „bio-chain” (Anexa nr. 5). Această tehnologie proprie Norofert este integral ecologică, are caracter preventiv, folosește îngrășăminte fito-sanitare 100% organice care au la bază materii prime vegetale și animale, bacterii și microorganisme din natură, benefice atât plantelor cât și solului. De asemenea, tehnologia bio-chain permite combinații de formule complexe multiple, 100% compatibile și omogene și prezintă un raport eficacitate / costuri foarte apropiat de cel al inputurilor în agricultura convențională. După încheierea unui ciclu de cultură, fermierii pot beneficia de tratamente speciale de descompunere care, aplicate terenului imediat după recoltare, pregătesc în mod optim solul pentru culturile viitoare.

Pentru rezultate optime, întrucât fiecare dintre aceste produse are o anumită arie de acțiune specifică etapei de cultivare, ele se sunt interconectate, se completează și se potențează reciproc, acoperind, într-un singur kit de produse, întregul lanț al producției agricole ecologice, de la însămânțare la recoltare.

Rezultat al cooperării științifice dintre cercetători români, britanici, croați, ungari și lituanieni, cele 14 noi produse sunt destinate pieței din România, dar societatea va valorifica avantajul competitiv și pe piețele din Croația, Spania, Grecia etc.

Norofert oferă o paleta complete de servicii pre și post-vânzare, precum:

- Consultanță specializată pentru aplicarea produselor în funcție de cultura și stadiul acesteia. La cerere, se elaborează un program personalizat de aplicare;
- Analize de sol pentru stabilirea substanțelor nutritive excedentare sau deficitare în structura solului sau a foliajului plantei;
- Asistență și consiliere pentru certificare și conformitate cu legislația proprie sectorului agriculturii ecologice reglementată de regulamentele UE, prin Inspectorul Norofert de Conformare Ecologică.

13.2. Activitatea  
de producție

Până la momentul redactării prezentului Memorandum, activitatea de producție propriu-zisă s-a desfășurat la fabrica din Filiași, jud. Dolj, în a cărui spațiu de producție / depozitare și laborator în suprafață de 600 mp, se exploatează mijloace fixe productive, între care amintim:

- 1 balotiera pitagora large
- 3 prese peleți (două de capacitate medie, una de capacitate mare)
- 1 crusher mill (moară cu ciocănele)
- 1 rezervor vertical de stocare oțel capacitate 2500l cu valvă de aer
- 3 rezervoare alimentare de oțel capacitate 1500 l
- 3 rezervoare alimentare de oțel capacitate 200 l
- Compresoare de aer, generatoare de energie electrică
- 1 motostivuitoare

În a doua parte a anului 2019, Societatea a închiriat și utilat o nouă fabrică în Filipeștii de Pădure, jud. PH, cu 2.400 mp spațiu de depozitare (în prezent, cea mai mare unitate de producție de îngrășăminte din România), dotată cu pod rulant de 2,5t și rafturi de depozitare, platforma betonată de 5000 mp, spații

(descrierea  
activității –  
Activitatea de  
producție)

birouri de 150 mp, pentru 4 linii de producție: îngrășăminte lichide organice, îngrășăminte lichide convenționale, pastile efervescente, îngrășăminte granulare de sol. În urma acestei investiții, capacitatea de producție a fabricii s-a mărit de zece ori. În Ianuarie 2020 se fac ultimele teste pentru operationalizarea liniei de producție.

Utilajele disponibile la noua facilitate de producție sunt:

- 15 bazine de inox de 1500 L cu sistem de barbotare și dozare automată a materiei prime
- 5 bazine de inox de 2500 L cu sistem de temperatură controlată, sistem de barbotare și pompa de evacuare a amestecului către lina de ambalare
- Linie de ambalare în bidoane de 20, 10 și 5 L
- Linie de etichetare bidoane 20, 10 și 5 L
- Prese peleti de capacitate medie și mare pentru îngrășămintele de sol (din primul trimestru 2020)
- Presa pastile efervescente de mare capacitate, cu forță de presare reglabilă, amplasată într-o cameră cu temperatură și umiditate controlate
- Motostivuitoare 2.5t, liză electrică 1.5t și lize manuale de 700 kg.
- Laborator de evaluare mostre pentru loturile de produs, analize de sol și analiză proprietăților fizico-chimice a produselor proprii

Transportul materialelor și mărfurilor este facilitat de 2 mijloace de transport (de capacitate de 3,5 t și, respectiv 700 kg).

Pentru noua fabrică, societatea a depus dosarul complet de autorizații necesare desfășurării activității, preconizat a fi soluționat în următoarele 2 luni.

### 13.3. Aprovizionare

Principalii furnizori de seminte și pesticide convenționale, folosite pentru vânzarea pachetelor tehnologice cu îngrășăminte foliare sunt importatori și distribuitori locali, principalii 5 furnizori facturând, împreună, cel mult 16,3% din valoarea totală a comenzilor (tabel nr. 1) Se poate concluziona că Norofert nu a dezvoltat relații de dependență față de un singur furnizor.

Tabel nr. 1 Primii cei mai importanți 5 furnizori, după ponderea în valoarea totală a comenzilor, (est. 2019)

| Nr. Crt | Denumire Furnizor     | Pondere în valoarea totală a comenzilor |
|---------|-----------------------|---|
| 1       | Agro Est Muntenia SRL | 8.15%                                   |
| 2       | KWS Seminte SRL       | 4.99%                                   |
| 3       | Alpha Partners SRL    | 1.44%                                   |
| 4       | Alcedo SRL            | 1%                                      |
| 5       | Chemark SRL           | 0.75%                                   |

Sursa: Norofert Group

Strategia Norofert Group vizează dezvoltarea unui laborator propriu de producție a materiei prime necesare prin care se vor atinge eficiență și calitate superioare.

### 13.4. Distribuție

Distribuția produselor Norofert se face prin canale directe către fermierii mari prin echipa de vânzări Norofert, respectiv printr-o rețea de mici distribuitori locali în cele mai importante noduri ale țării în sectorul agricol. Pentru anul 2018, 95% dintre clienții Norofert sunt fie distribuitori de inputuri ecologice, fie fermieri certificați ecologic. Acest procent urmează să se modifice începând cu anul 2019, odată cu lansarea ofertei pentru sectorul agriculturii convenționale. În anul 2019, datorită mării echipei de vânzări, procentajul clienți/distribuitori va ajunge la 40/60%.

Pentru a diminua expunerea la riscul de neîncasare a creanțelor specific acestui sector, Norofert a implementat o politică de atentă selecție a clienților excluzând fermierii mici fără istoric de buni platnici și s-a orientat spre marii distribuitori și marii fermieri în agricultura ecologică. Norofert vizează un raport de 70% / 30% în favoarea distribuitorilor, o țintă care, o dată atinsă, va aduce efecte benefice asupra

(descrierea  
activității -  
Distribuție)

lichidității și solvabilității companiei, în contextul în care rata de nerecuperare a creanțelor asupra fermierilor ajunge la 20%. Departamentul de Risc nou creat evaluează fiecare client trimis spre aprobare de către echipa de vânzări din teren. În urma acestei evaluări, clienții solvabili primesc o limită de credit, cu care pot achiziționa produse din portofoliul Norofert.

Pentru linia de produse fitofarma, Norofert a semnat recent contracte de distribuție și desfacere cu magazinul online al [www.republicaBIO.ro](http://www.republicaBIO.ro) și cu RodBun, deținător al unui lanț de 70 de fitofarmacii acoperind întreaga țară și în colaborare cu alte aproximativ 100 fitofarmacii.

### 13.5. Analiza SWOT

#### Puncte forte:

- ✦ Poziție consolidată pe segment de piață emergent
- ✦ Profil agro-tech, cu activitate de cercetare-dezvoltare-inovare => sustenabilitatea creșterii afacerii și atractivitate pentru investitori
- ✦ Performanță economică și managerială dovedite
- ✦ Avantaj competitiv – inovația continuă, gamă completă de produse, eficiență dovedită, prețuri competitive aliniate aproape de cele din agricultura convențională, creditarea fermierilor (singura companie care creditează pe termen lung – inputuri ecologice),
- ✦ Echipă experimentată, acoperire pe principalele zone agricole exploatate ecologic
- ✦ Soluții pentru problemele de lichiditate și cashflow: noi contracte cu distribuitori mari și lansarea în trading de cereale
- ✦ Laborator propriu pentru dezvoltare de produs dar și pentru producția materiei prime începând cu anul 2019, cu efecte pozitive asupra managementului costurilor, asupra calității și competitivității produselor
- ✦ Linii de business complementare, cu diversificarea riscului și maximizarea avantajelor competitive (producție inputuri pentru agricultura ecologică, pentru hobby gardening, laborator propriu de CDI, trading cereale, extindere în agricultura convențională)
- ✦ Relații de parteneriat cu distribuitori pe piețe externe (Rep. Moldova, Grecia, Bulgaria, Croația etc)
- ✦ Tendințe istorice pozitive pentru indicatorii economico-financiar și perspective fundamentate de creștere
- ✦ Poziționare geografică favorabilă (București – Craiova – Constanța)
- ✦ Certificarea ca EC Fertilizer a întregii game de produse, aceasta permitând o dezvoltare pe pietele UE și NON-UE.

#### Puncte slabe:

- Faza timpurie a relansării într-o nouă etapă de creștere extensivă a afacerii
- Creanțe recuperabile pe termen lung și foarte lung, termene incerte de încasare – caracter specific afacerii în sectorul agricol, generator de posibile probleme de lichiditate
- Echipă de vânzare / rețea de promovare și desfacere în formare
- Lipsa unui departament de marketing internațional (vânzări la export)
- Lipsa unei facilități de producție de îngrășământ granular cu aplicație la sol
- Provocări specific lansării în noi direcții de dezvoltare a afacerii, în care societatea deține experiență limitată dar parteneri de încredere: export, trading de cereale, producția propriei materii prime, gardening-hobby

(Descrierea activității – analiza SWOT)

#### Oportunități:

- Potențial de creștere al pieței produselor ecologice pentru o piață încă emergentă
- Îmbunătățirea controalelor și îmbunătățirea legislației care reglementează producția ecologică a condus la creșterea cantităților de inputuri pe care fermierii le aplică în culturi
- Ridicarea standardelor de calitate la distribuitorii de retail pentru produsele agricole convenționale – interesul producătorilor din agricultura convențională pentru inputuri curate, verzi.
- Pătrunderea pe segmentul de trading de cereale – parteneriate noi, prezență pe piața externă
- Accesibilitatea fondurilor europene pentru finanțarea inovării în agricultură (Parteneriatul pentru invoare în agricultură, noul PAC etc)

#### Amenințări:

- ⊘ Evoluția incertă a sectorului agriculturii ecologice și convenționale dependent de condițiile meteorologice și climatice
- ⊘ Dificultăți de desfacere pentru fermieri care antrenează arierate în amonte pe lanțul de distribuție a inputurilor în agricultură
- ⊘ Incongruența dintre cerere și ofertă pe piața națională: în vânzările producătorilor certificați ecologic predomină exportul, în timp ce în consumul local predomină importurile– dificultăți de desfacere pentru producătorii locali, dificultăți de recuperare a creanțelor, dar și oportunități de penetrare pentru exportatorii de produse ecologice.
- ⊘ Odată cu dezvoltarea pieței - intensificarea concurenței, apariția de noi jucători pe piață cu portofolii de produse mai diversificate decât în anii precedenți
- ⊘ Atragerea și retenția de personal calificat pentru cercetare / inovare – element critic pentru păstrarea sursei cheie de avantaj competitiv a companiei: inovarea
- ⊘ Modificările legislative și reglementărilor în domeniul agriculturii ecologice, care ar impune reluarea formulelor și modificări în procesul de producție

#### 14. Informații cu privire la acțiuni și la structura acționariatului

La data redactării prezentului Memorandum, capitalul social al Norofert S.A. este de 802.394 lei împărțit într-un număr de 2.005.985 acțiuni nominative, ordinare, dematerializate, conferind drepturi egale în Adunarea Generală a Acționarilor, cu valoare nominală de 0,4 lei fiecare. Structura sintetică a acționariatului Societății se prezintă astfel (tabel nr. 2)

Tabel nr. 2 Structura sintetică a acționariatului NOROFERT S.A.

| ACȚIONAR                    | Nr. acțiuni      | Deținere (%) |
|-----------------------------|------------------|--------------|
| POPESCU Vlad Andrei         | 776.091          | 38,69%       |
| POPESCU Ileana              | 517.394          | 20,79%       |
| ALEXE Marian Marius         | 105.187          | 10,24%       |
| Acționari Persoane Fizice   | 461.246          | 22,99%       |
| Acționari Persoane Juridice | 146.067          | 7,28%        |
| <b>Total</b>                | <b>2.005.985</b> | <b>100%</b>  |

**15. Estimări privind capitalizarea bursieră**

Valoarea capitalizării anticipate rezultată în urma derulării cu succes a plasamentului privat din data de 18 iulie 2019, în care 70 de investitori eligibili au subscris un număr de 712.500 acțiuni nou emise, cu o valoare nominală de 0,4 lei fiecare și primă de emisiune de 9,6 lei/acțiune, este de 20.059.850 lei, având ca bază prețul de vânzare al acțiunii.

În vederea determinării prețului de vânzare al acțiunii în cadrul plasamentului privat, s-a procedat la evaluarea afacerii Norofert prin două abordări consacrate, și anume *abordarea prin venit*, respectiv, *abordarea prin piață*.

Rezultatele aplicării metodelor de evaluare sunt prezentate mai jos (tabel nr. 3)

Tabelul nr. 3. Rezultatele evaluării

| Indicator |  | Valoare |
|-----------|--|---------|
| P/E       | Norofert (DCF)   | 5,7     |
|           | Media peers (fertilizatori pentru agricultură ecologică)     | 11,9    |
|           | Premium (+) / Discount (-)                                   | -52%    |
|           | Media peers (fertilizatori pentru agricultură convențională) | 18,6    |
|           | Premium (+) / Discount (-)                                   | -69%    |
| P/S       | Norofert (DCF)   | 2,3     |
|           | Media peers (fertilizatori pentru agricultură ecologică)     | 1,8     |
|           | Premium (+) / Discount (-)                                   | +24%    |
|           | Media peers (fertilizatori pentru agricultură convențională) | 1,3     |
|           | Premium (+) / Discount (-)                                   | +77%    |
| P/BV      | Norofert (DCF)   | 5,7     |
|           | Media peers (fertilizatori pentru agricultură ecologică)     | 3,4     |
|           | Premium (+) / Discount (-)                                   | +69%    |
|           | Media peers (fertilizatori pentru agricultură convențională) | 2,6     |
|           | Premium (+) / Discount (-)                                   | +117%   |
| P/EBITDA  | Norofert (DCF)   | 5,3     |
|           | Media peers (fertilizatori pentru agricultură ecologică)     | 4,5     |
|           | Premium (+) / Discount (-)                                   | +17%    |
|           | Media peers (fertilizatori pentru agricultură convențională) | 8,7     |
|           | Premium (+) / Discount (-)                                   | -39%    |

**16. Conducerea NOROFERT S.A.**

Potrivit Actului Constitutiv al Norofert S.A. actualizat la 3.12.2019, Consiliul de Administrație al Societății este format din trei membri aleși pentru un prim mandat de 2 ani care se încheie la 3 iulie 2021, astfel:

1. Domnul **POPESCU Vlad-Andrei**, cetățean român domiciliat în București, acționar fondator și director general pentru ultimii 3 ani al afacerii Norofert, ales ca **Președinte al Consiliului de Administrație** și numit Director General al Norofert S.A. Vlad Popescu a fost strategul principal al re poziționării afacerii ca prim importator de inputuri ecologice, apoi ca prim producător românesc de fertilizatori și fitosanitare pentru agricultura ecologică. Sub conducerea sa, Norofert a lansat produsele revoluționare sub forma tabletelor efervescente pe piața europeană și, în anul 2018, vânzările au depășit 9 milioane de lei, cu o marjă a profitului de 41%. La momentul listării, domnul Popescu Vlad va deține 38,7% din capitalul social al Norofert S.A.

(Conducerea  
NOROFERT S.A.)

2. **IVYLON MANAGEMENT SRL**, societate cu răspundere limitată cu sediul în București, Drumul Sării nr. 45, cam 1, sector 6 înregistrată la ONRC cu numărul de ordine J40/7852/2019 și CIF 41260660 ales ca **membru independent**, prin reprezentant permanent domnul **LOGOFĂȚU Cristian-Ion**, cetățean român domiciliat în București, cofondator și CFO al Bittnet Group. La momentul admiterii la tranzacționare, domnul Logofățu Cristian Ion va deține 0,19% din capitalul social al Norofert S.A.

3. Doamna **KUREK Zuzanna Anna** aleasă ca **membru independent**, cetățean polonez cu domiciliul în București, este co-fondator și partener în prima companie pan-europeană de consultanță pentru comunicare financiară și relații cu investitorii, Cornerstone Communications. Doamna Kurek Zuzanna deține o experiență îndelungată pe piața de capital românească, atât în calitatea de Director de Marketing și Dezvoltare la Bursa de Valori București în perioada 2016-2018, având ca rol promovarea pieței de capital între antreprenorii români și a standardelor și practicilor de guvernare corporativă în rândul emitenților listați, dar și ca expert consultant pentru companiile românești în ultimii 6 ani, în aria de comunicare și relații cu investitorii. Doamna Kurek nu deține acțiuni la Norofert S.A.

**Conducerea Executivă a Norofert S.A.** este reprezentată prin:

1. **POPESCU Vlad** - CEO
2. **GRADINARU Iulia**, Director Executiv;

Iulia Grădinaru, absolventă a USAMV București și a unui program de Master în Management și Inginerie Economică, doctorand în ultimul an al aceleiași universități, deține, pe lângă pregătirea formală, o experiență de aproximativ 8 ani în sectorul de agribusiness. În prezent ocupa poziția de Director Executiv în cadrul Norofert SA, anterior activând tot în piața ingrasamintelor și a semintelor. De asemenea, doamna Iulia Grădinaru implementează strategia de marketing a companiei.

3. **MUGUR IONEL GABRIEL**, Expert Tehnic;

Mugur Ionel Gabriel, Technical Advisor în cadrul companiei, are o experiență de aproximativ 10 ani în sectorul de agribusiness. Experiența acumulată i-a modelat personalitatea, credințele și principiile asupra modului de acționare pe plan profesional și social. Punctele cheie sunt creativitatea, spontaneitatea, altruismul, abilitățile de comunicare și experiența de aproape 4 ani în Norofert unde a susținut conferințe, workshop-uri pentru pregătirea echipelor de vânzări ale partenerilor, a identificat noi oportunități de dezvoltare prin crearea de noi linii de produse și servicii, a dezvoltat portofoliul de clienți și parteneri.

Poziția de Technical Advisor implică oferirea de consultanță permanentă atât pentru Consiliul de Administrație, cât și pentru top managementul companiei.

Domnul Gabriel Mugur asigură consultanța necesară derulării și dezvoltării activității societății:

- în ceea ce privește gamele noi de produse care să întrunească condițiile pieței din toate punctele de vedere (formulare, eficiență, preț etc.);
- în elaborarea strategiilor de piață de către Departamentul de Marketing pentru întreaga gamă de produse, în conformitate cu dinamica pieței;
- cu privire la canalele de vânzare, achiziție și logistică, în conformitate cu actualitatea pieței;
- în vederea identificării de noi piete prin elaborarea de planuri strategice și produse noi, conforme cu cererea pieței, consultanță acordată Departamentului de Dezvoltare;
- consultanță juridică specifică acordată Departamentului Juridic în vederea conformării și menținerii conformității cu Legile și Regulamentele care reglementează domeniul de interes;
- consultanță specifică acordată Departamentului Juridic în vederea omologării / certificării produselor noi (EU, USA etc.);



(Conducerea  
NOROFERT S.A.)

Pe lângă atribuțiile enumerate mai sus, Technical Advisor-ul are următoarele obligatii:

- sa informeze în permanentă fiecare departament în parte cu privire la concurență, piață, schimbări legislative etc.;
- sa informeze CA-ul cu privire la schimbările legislative și de piață care pot avea un impact major asupra activității companiei;
- sa informeze CA-ul cu privire la dinamica concurenței care poate avea un impact major asupra activității companiei;
- să acorde consultanță Dir. Executiv / Dir. General cu privire la deciziile majore care pot influența semnificativ activitatea companiei.

Departamentul Vânzari este condus, în prezent, de doi Manageri zonali, **Anca Grădinaru** pentru Zona Sud-Vest și **Fanel Dumitru**, care acoperă Zona Sud-Est, zona centrala fiind în atenția ambilor manageri.

## 17. Detalii cu privire la angajați

La momentul redactării prezentului memorandum, echipa Norofert a ajuns la un număr mediu de 39 salariați distribuiți pe funcțiuni astfel (tabel nr. 4):

Tabel nr. 4 Distribuția personalului Norofert pe funcțiuni

|                                     |           |
|-------------------------------------|-----------|
| Dept. Vânzări                       | 14        |
| Dept. Administrativ / Contabilitate | 6         |
| Dept. Logistica                     | 2         |
| Managementul producției             | 2         |
| Conformitate                        | 1         |
| Dept. Export                        | 1         |
| Laborator                           | 1         |
| Unitatea de producție               | 12        |
| <b>Total</b>                        | <b>39</b> |

Organigrama societății este prezentată în Anexa nr. 6.

În cadrul personalului Norofert, 25% sunt persoane cu vârsta între 20-29 ani și 45% sunt persoane cu studii universitare și postuniversitare. În urma implementării planurilor de dezvoltare a activității și a celui de marketing și promovare bugetate, personalul productiv va fi în număr de 12, personalul administrativ și operațional va cuprinde 7 persoane la nivelul anului 2021, iar echipa de vânzări va ajunge la 15 persoane în 2019-2020 și la 27 persoane în anul 2021.

## 18. Cota de piață / Principalii competitori

### 18.1 Agricultură ecologică în România

Agricultura ecologică reprezintă un sistem integrat de agricultură care urmărește sustenabilitatea, creșterea fertilității solului și a diversității biologice, în timp ce interzice, cu rare excepții, utilizarea de pesticide sintetice, antibiotice, îngrășăminte sintetice, organisme modificate genetic și hormoni de creștere.

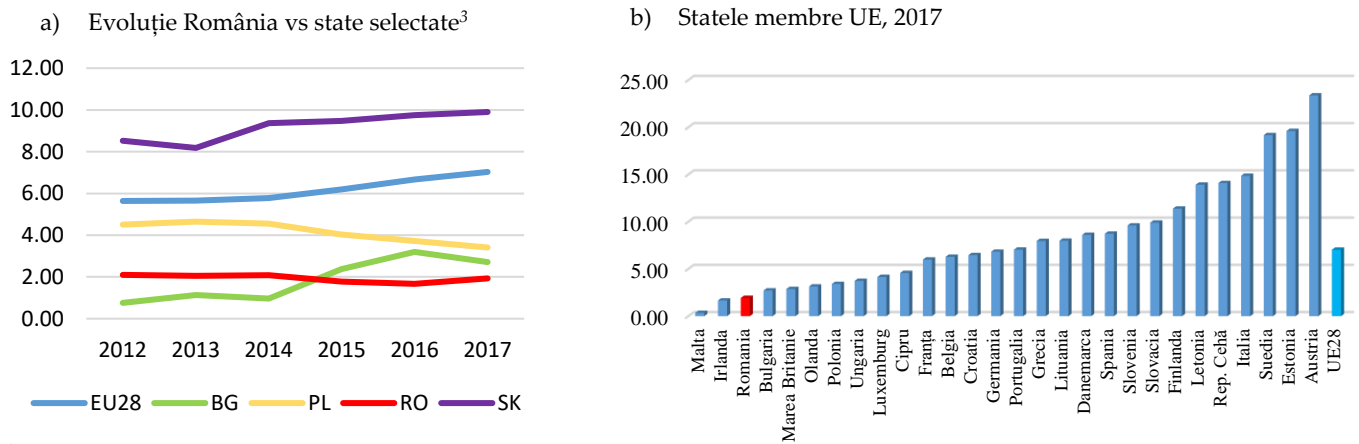
Din perspectiva impactului asupra mediului, a calității vieții consumatorilor și a dezvoltării rurale, agricultura ecologică este integrată în politicile Uniunii Europene care susțin producătorii din acest sector prin facilități de finanțare (subvenții directe, subvenții „greening” în cadrul Politicii Agricole Comune), prin programe de consultanță, precum și prin finanțarea cercetării-dezvoltării și inovării în agricultura organică (Parteneriatul European pentru Inovare în Agricultură, parte integrantă a strategiei UE „Europe 2020” pentru creștere inteligentă, sustenabilă și inclusivă). Rolul agriculturii ecologice în „Politica Agricolă Comună (PAC) post-2020” va fi și mai central prin prisma contribuției sale la atingerea

(Cota de piață /  
Principali  
competitori)

obiectivelor strategice de mediu și climă, fiind direct vizat de schemele „eco” de subvenții sub pilonul I<sup>2</sup>.

În România, evoluția sinuoasă a sectorului agriculturii ecologice se reflectă în dinamica ponderii suprafețelor agricole ecologice (inclusiv cele în conversie) în totalul suprafețelor agricole (fig. 2.a.).

Fig. 2 Ponderea suprafeței agricole ecologice în total suprafață agricolă



Sursa: Eurostat

Anul 2017 marchează primul an de creștere după o perioadă de pantă negativă a acestui indicator, numărul de hectare de teren agricol ecologic și în conversie (258.471 ha) fiind cu 14,2% mai mare decât în anul precedent și cu 41,5% mai mare decât în anul 2010. Procentul suprafeței utilizate în agricultura ecologică a crescut de la 1,67% în 2016, la 1,93% în 2017 pe fondul facilitării accesului la inputuri ecologice și informații tehnice corespunzătoare. Totuși, între România și media UE, respectiv statul european cu procentul cel mai ridicat (Austria) rămâne o distanță semnificativă: 5,1 p.p și respectiv 21,4 p.p. justificată, în primul rând, prin puterea de cumpărare locală relativ redusă asociată cu prețuri ale produselor ecologice cu 30-100% și până la 250% mai mari decât ale celor non-ecologice.

Acest revers de tendință asociat cu poziția antepenultimă ocupată de România în ierarhia UE (fig. 1.b) indică potențialul important de creștere al sectorului agriculturii ecologice din România și, respectiv, al pieței pentru produsele Norofert. Misiunea Norofert este aceea de a promova agricultura ecologică în România, cu potențarea avantajelor atât pentru fermieri cât și pentru consumatorii finali.

Sectorul agriculturii ecologice rămâne dependent de exporturi, în special pe fondul numărului redus de procesatori. Dacă, în UE, există aproximativ 5 producători la un procesator, în România, raportul dintre producători și procesatori este de 70:1 (USDA, 2019). Vânzările de retail de produse ecologice au ajuns la 80 milioane de euro în anul 2016, potrivit IFOAM-EU, ceea ce corespunde unui consum valoric de 4 euro pe cap de locuitor. Raportat la valoarea medie europeană de 60,5 euro pe locuitor, acest indicator reflectă, încă o dată, potențialul de creștere a acestei piețe în următorii ani.

### 18.2 Piața țintă Norofert

În ceea ce privește culturile mari (cereale, oleaginoase etc.), cu relevanță sporită pentru perspectivele afacerii Norofert, rata de conversie de 1,5% a terenurilor agricole aflate în exploatare convențională în terenuri agricole exploatate ecologic poziționează România pe al șaselea loc în ordine crescătoare între statele UE, înaintea Marii Britanii, Ungariei, Bulgariei, Irlandei și Maltei. Culturile de cereale și oleaginoase acoperă aproape 2/3 din suprafața totală atrasă de agricultura ecologică, în timp ce terenurile furajare și pășunile reprezintă o pondere de 20%. Dintre cerealiere, grâul se remarcă cu o pondere de 50% din producția ecologică cerealieră totală în 2016, urmat de porumb (25%) și ovăz (14%).

<sup>2</sup> CE, 2019, *The Post-2020 Agricultural Policy: Environmental Benefits and Simplification*, DG Agriculture and Rural Development, [https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/food-farming-fisheries/key\\_policies/documents/cap-post-2020-enviro-benefits-simplification\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/food-farming-fisheries/key_policies/documents/cap-post-2020-enviro-benefits-simplification_en.pdf)

<sup>3</sup> BG – Bulgaria, PL – Polonia, RO – România, SK – Slovacia, EU28 – media pentru cele 28 state membre ale UE

(Piața țintă a  
Norofert S.A.)

Deși, prin strategia de diversificare și completare a afacerii, oferta Norofert se adresează atât marilor cât și micilor fermieri, deopotrivă din sectorul agriculturii ecologice dar și convenționale, nucleul **pieței țintă a Norofert** rămâne delimitat de către fermierii certificați ecologic care cultivă cereale (grâu, orz, orzoaică), prășitoare (porumb, floarea soarelui) și oleaginoase (rapiță) pe suprafețe mari. În mare măsură, aceștia sunt concentrați în cele mai mari două regiuni unde se desfășoară activități de agricultură organică din România: Tulcea și Constanța, urmate de Timiș, Arad, Oradea și, într-o măsură mai redusă, în Călărași, Ialomița, Brăila, Galați și Vrancea. Conform celor mai recente date publicate de Eurostat<sup>4</sup>, la nivelul anului 2017, suprafața totală cultivată ecologic pentru producția de cereale, prășitoare și oleaginoase se ridică la 152.460 ha pentru care Norofert prezintă o ofertă completă, de la tratament pentru semințe, la biostimulatori, îngrășăminte foliare, îngrășăminte de sol etc.

Începând cu anul 2019, Norofert alocă resurse semnificative pentru intrarea pe piața aglomerată dar cu potențial de absorbție ridicat agriculturii convenționale apreciată la aproximativ 12 mil. ha., pentru care pregătește biofertilizatori și fitosanitare produse din materie primă ecologică dar necertificate ecologic. Între acestea menționăm un produs recent rezultat din activitatea de cercetare a Norofert cu cerere importantă pe piața convențională prin primsa reglementărilor și cerințelor de conservare a mediului și protecție a ecosistemelor: o gamă nouă de fertilizatori (Karisma) și un insecticid-fungicid organic care prezintă aceeași eficiență împotriva dăunătorilor ca și produsele convenționale, dar care, datorită conținutului redus de neonicotinoide, nu afectează albinele.

### 18.3 Perspective

Potrivit unui raport al USDA Foreign Agricultural Service<sup>5</sup> publicat în ianuarie 2019, în România, suprafața terenurilor pentru agricultura ecologică a crescut cu 14% în anul 2017 motivată în principal de cererea susținută pentru cereale și oleaginoase ecologice. Deși procentul de conversie raportat pentru anul 2017 este de 1,93%, încă semnificativ sub media UE, ritmul accelerat de creștere a consumului și cererii pentru produse ecologice pe fondul creșterii veniturilor și al intensificării urbanizării se va dovedi un vector puternic pentru dezvoltarea acestui sector, sporirea suprafețelor cultivate în regim ecologic și a numărului de producători cu certificare ecologică. Pentru anul 2018, s-a estimat creșterea vânzărilor de retail de alimente și băuturi ecologice până la aproximativ 57 mil. euro, o valoare cu 30% mai mare decât în anul 2016.

Pe plan global, rata de creștere anuală compusă a pieței produselor alimentare certificate ecologic se estimează la peste 14%, susținută de intensificarea și extinderea unui comportament de consumator conștient de beneficiile consumului de alimente ecologice. Dezvoltarea pieței produselor ecologice nu mai reprezintă doar un trend în consum, ci un fenomen global. Norofert se remarcă a fi unul dintre precursorii acestei mișcări în România.

Pentru România, se apreciază o creștere anuală a pieței de produse ecologice de 10-15% pentru următorii cinci ani, ca efect al mixului de factori precum creșterea puterii de cumpărare, eficiența producției și eficacitatea strategiilor de marketing la nivel de retaileri.

În ceea ce privește în mod specific piața biofertilizatorilor, un raport al MRFR publicat în 2018<sup>6</sup> apreciază o rată de creștere anuală compusă de 14,42% la nivel global pentru perioada 2018-2023, volumul vânzărilor la sfârșitul perioadei fiind preconizat să atingă 2.653,5 mil. dolari. Același studiu punctează lansarea tabletei efervescente a Norofert ca moment important în peisajul global al biofertilizatorilor.

<sup>4</sup> <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>, fișier [org\_cropar]

<sup>5</sup> Dobrescu M, 2019, *Positive Prospects for Organic Food and Agriculture in Romania*, GAIN Report Number RO1902, USDA Foreign Agricultural Service

<sup>6</sup> Market Research Future (MRFR), 2018, *Biofertilizers Market Research Report – Forecast to 2023*, <https://www.marketresearchfuture.com>

(Perspective)

Alt raport al Mordor Intelligence<sup>7</sup> estimează creșterea pieței globale a biofertilizatorilor de la 1,57 mld dolari în 2019 la 2,53 mld dolari în 2024, ceea ce presupune o rată de creștere anuală compusă de 10,1%.

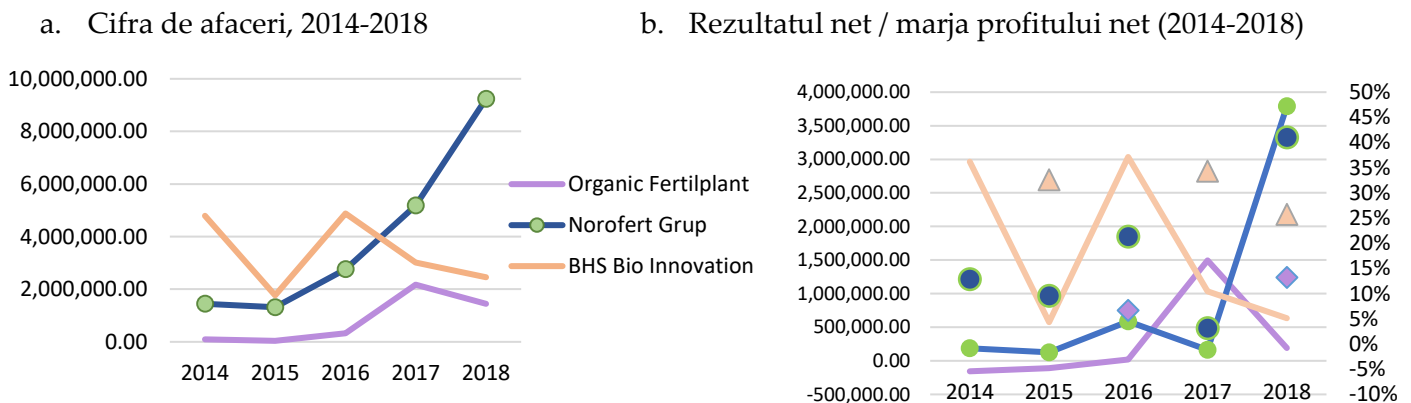
În timp ce producția de fertilizatori sintetici presupune costuri semnificativ mai mici și solicită resurse minime pentru inovare, dezvoltarea de biofertilizatori înseamnă investiții importante în cercetare și inovare avansată care se reflectă la nivelul costului. Biofertilizatorii se utilizează preponderent pentru tratamentul sămânței (66,5% din piața biofertilizatorilor la nivel global), fiind asociat cu creșteri de productivitate, dezvoltarea superioară a rădăcinii și îmbunătățirea solului (pentru grâu și orz, pe bază de specii de Bacillus). Piața biofertilizatorilor pentru cereale a atins un nivel global de 282,5 mil. dolari în anul 2018, fiind preconizată să crească cu 63% până în 2024.

#### 18.4 Poziția concurențială

Pe o piață a produselor fitosanitare și îngrășămintelor ecologice apreciată la 10-12 mil. euro, Norofert deține o cotă de piață aproximativă de 30%, estimată prin raportarea numărului de hectare de cultură ecologică pentru care necesarul de fitosanitare / îngrășământ ecologic a fost acoperit de vânzările Norofert la numărul total de hectare de cultură agricolă pe care se aplică inputuri ecologice. Potrivit așteptărilor conducerii Norofert, având în vedere faptul că, în prezent, pe această piață se comercializează aproape exclusiv produse fitosanitare și fertilizante foliare, creșterea capacității de producție și desfacere de îngrășăminte de sol organice va însemna consolidarea și amplificarea poziției concurențiale.

În România, se remarcă trei producători locali de inputuri pentru agricultura ecologică (BHS Bio Innovation S.R.L., Organic Fertilplant S.R.L. și Norofert S.A.) între care Norofert se evidențiază ca lider prin profilul inovator confirmat cât și prin rezultatele economico-financiare (Fig. 3 a.b.). Precizăm că cifrele prezentate pentru Norofert sunt consolidate la nivel celor trei societăți care fac parte din afacerea Norofert – Norofert S.A., Norofert Fitofarma SRL și Norofert Organics SRL.

Fig. 3. Rezultate economico-financiare – imagine comparativă Norofert, Organic Fertilplant, BHS Bio Innovation



Piața țintă a Norofert este, însă, abordată în măsură importantă de producători străini prin importatori și distribuitori locali de inputuri deopotrivă ecologice și convenționale, precum Naturevo SRL, Biochem SRL, Elliser Agro SRL sau distribuitori exclusivi de fitosanitare ecologice precum Sirio Organic SRL.

Pe o piață cu competitori puternici, între care traderi mari de cereale ecologice, Norofert s-a impus prin strategia prețurilor reduse, apropiate chiar de cele pentru produsele convenționale și calitate superioară, prin formule stabile cu eficiență demonstrată materializate în produse inovative. Finalizarea unității de

<sup>7</sup> Mordor Intelligence, 2018, *Global Biofertilizers Market – Growth, Trends and Forecast (2019-2024)*

(Perspective) producție de îngrășăminte organice granulată pentru aplicare la sol va întări prezența Norofert pe piață.

### *Avantaje competitive ale Norofert pe piața de profil*

- ✦ Prețuri corecte, aliniate la piața convențională;
- ✦ Creditare pe termen lung (180 – 280 zile);
- ✦ Gamă completă de produse;
- ✦ Produse inovative;
- ✦ Acoperire națională prin distribuitorii parteneri;
- ✦ Disponibilitate imediată a produselor;
- ✦ Livrare în 24-48 ore prin servicii specializate;
- ✦ Posibilitatea achiziționării de la clienți a unei părți din producție în compensare cu creanța
- ✦ Servicii integrate pre / post vânzare
- ✦ Consultanță de specialitate, atât în domeniul tehnic agricol, cât și în materie de legislație;
- ✦ Apartenența la asociații profesionale din domeniu;
- ✦ Notorietatea brandului și a produselor

#### **19. Detalierea structurii Cifrei de afaceri pe segmente de activitate sau linii de business**

La momentul redactării prezentului Memorandum, Norofert a demarat a doua linie de business, și anume cea de producție și distribuție de fertilizanți și produse fito-sanitare pentru agricultura convențională, fără, însă, să poată raporta informații financiare istorice pentru acest nou segment de activitate. Datele istorice se referă, deci, la o singură linie de business fiind prezentate la capitolul referitor la informații economico-financiare, în timp ce previziunile privind încasările pe diferitele linii de business viitoare se regăsesc la secțiunea dedicată planului de afaceri.

#### **20. Clienți principali – contracte semnificative**

Cel mai mare distribuitor și partener, Bio Consulting Center Delta SRL Tulcea, cu o Cifră de afaceri proprie de 2 mil. euro raportată în anul 2018 acoperă județul Tulcea, cea mai dezvoltată zonă de agricultură ecologică care contribuie cu peste 20% la suprafața cultivată ecologic din România. Un alt contract important este cel semnat cu MW Chim Pant Protect SRL, un distribuitor care acoperă de asemenea județele Tulcea și Constanța, cu reputație bună și situație financiară foarte bună. Contractul, în valoare de 1,5 mil. euro/an, este încheiat pe durată nedeterminată, transferă riscul de neplată către distribuitor și fixează termene de plată fixe pentru diferitele tipuri de culturi.

Următorii clienți ca importanță relativă în portofoliul Norofert dețin, de asemenea, ponderi reduse în totalul vânzărilor (tabel nr. 5), indicând o concentrare medie-ridică, dar un nivel de dependență confortabil, mai ales în sectorul agricol unde riscul de neplată asociat cu un număr mare de clienți mici este mai mare decât riscul de pierdere al unui client / distribuitor mare.

Clienții cu importanță relativă scăzută în portofoliul Norofert au contribuit cu aproximativ 1 mil. euro în anul 2018 la cifra de afaceri la nivel consolidat.

În ceea ce privește exportul, societatea a încheiat un contract în valoare de 250.000 eur/an cu cel mai mare distribuitor din Republica Moldova, WE Trade SRL care acoperă și segmentul de fermieri certificați ecologic care lucrează aproximativ 20.000 ha.

Tabel nr. 5 Primii 5 clienți după ponderea în totalul cifrei de afaceri, (est. 2019)

| Nr. Crt | Denumire Client                 | Pondere în cifra de afaceri |
|---------|---------------------------------|-----------------------------|
| 1       | BIOAGRIFERT S.R.L.              | 22%                         |
| 2       | NOROFERT ORGANICS SRL           | 14%                         |
| 3       | BIO CONSULTING CENTER DELTA SRL | 8%                          |
| 4       | NOROFERT FITOFARMA S.R.L.       | 6%                          |
| 5       | CEREALBIO SRL                   | 5%                          |

Sursa: Norofert Group

Pentru noua linie de produse FITO concepută pentru gospodării și hobby gardening, societatea a încheiat, în anul 2019, contracte de distribuție prin vânzare online cu [www.republicaBIO.ro](http://www.republicaBIO.ro), cu RodBun, un jucător important pe piața fitofarmacilor, cu o rețea de aproximativ 180 fitofarmacii proprii și colaboratoare în toate zonele țării și Redoxim, parte a grupului Agrii, un important distribuitor pe partea de Vest a României.

## 21. Principalii indicatori operaționali

Prezentăm, în continuare, evoluția principalilor indicatori operaționali pentru diferitele funcțiuni ale societății astfel (tabel 6-8):

### 1. Cercetare-inovare (tabel nr. 6).

| Indicator                       | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 (est) |
|---------------------------------|------|------|------|------------|
| Numărul de noi formule          | 5    | 12   | 19   | 23         |
| Numărul de formule îmbunătățite | n/a  | 5    | 12   | 20         |
| Numărul de noi produse produse  | 5    | 7    | 7    | 4          |

### 2. Marketing – distribuție (tabel nr. 7 a/b/c).

| 2.1. Structura portofoliului de clienți (% din total vânzări) | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 (est) |
|---|------|------|------|------------|
| Clienți-distribuitori   | 5%   | 40%  | 60%  | 60%        |
| Mari fermieri   | 65%  | 40%  | 30%  | 35%        |
| Mici fermieri   | 30%  | 20%  | 10%  | 5%         |

| 2.2. Vânzări pe categorii de produse | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|--------------------------------------|------|------|------|------|
|                                      | % CA | % CA | % CA | % CA |
| Fertilizanți                         | 60%  | 47%  | 30%  | 30%  |
| Insecticide                          | 20%  | 25%  | 30%  | 25%  |
| Fungicide                            | 15%  | 21%  | 25%  | 30%  |
| Tratament sămânță                    | 5%   | 3%   | 5%   | 4%   |
| Produse Speciale                     | n/a  | n/a  | 3%   | 1%   |
| Îngrășăminte de sol granulate        | 0%   | 4%   | 7%   | 10%  |



| 2.3. Indicator   | 2016 | 2017 | 2018        | 2019 (est)  |
|--|------|------|-------------|-------------|
| Campanii de promovare prin publicitate sau oferte speciale | n/a  | n/a  | 1 (50k EUR) | 2 (70k EUR) |
| Număr reprezentanți / agenți de vânzări                    | 5    | 4    | 3           | 15          |

### 3. Producție (tabel nr. 8)

| 3. Volumul producției | 2016          | 2017                   | 2018              | 2019 (est)        |
|-----------------------|---------------|------------------------|-------------------|-------------------|
| Îngrășăminte          | 354 t (solid) | 188 t (solid + lichid) | 74.400 l (lichid) | 80.000 l (lichid) |
| Insecticide           | 6.600 l       | 25.417 l               | 35.075 l          | 26.000 l          |
| Fungicide             | 7.660 l       | 12.762 l               | 35.400 l          | 27.000 l          |

## 22. Scurtă descriere a ultimelor rezultate financiare disponibile

În această secțiune sunt prezentate atât situațiile financiare ale Norofert S.A. (fost Norofert ECO SRL) cât și datele prezentate consolidat la nivelul afacerii Norofert. Întrucât o parte semnificativă din vânzările către terți au fost instrumentate prin Norofert Fitofarma SRL, respectiv Norofert Organics SRL, situația individuală a Norofert S.A. trebuie înțeleasă în contextul afacerii în întregul ei, în corelație cu rezultatele celorlalte două filiale ale sale. Datele financiare consolidate sunt prezentate în Anexele 2.4 și 3.4. la Memorandum.

Situațiile financiare individuale la 31.12.2018 ale Norofert S.A. au fost auditate, iar situațiile financiare individuale ale Norofert Fitofarma SRL și Norofert Organics SRL au fost revizuite de către auditorul extern al societății, care a efectuat și consolidarea datelor financiar-contabile la nivelul celor trei societăți. Concluziile rapoartelor auditorului sunt prezentate în secțiunea privind riscurile.

### 22.1. Poziția financiară

| Tabel nr. 9 Indicatori de bilanț (lei) – NOROFERT S.A. | 2015           | 2016             | 2017             | 2018             | Oct. 2018        | Oct. 2019         |
|--|----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| <b>Active imobilizate, din care:</b>                   | <b>131.594</b> | <b>283.547</b>   | <b>586.393</b>   | <b>635.251</b>   | <b>665.274</b>   | <b>834.028</b>    |
| Imobilizări necorporale                                | -              | -                | 189              | 461              | 691              | -                 |
| Imobilizări corporale                                  | 127.230        | 278.374          | 577.202          | 625.788          | 655.581          | 794.428           |
| Imobilizări financiare                                 | 4.364          | 5.173            | 9.002            | 9.002            | 9.002            | 39.600            |
| <b>Active circulante, din care:</b>                    | <b>188.729</b> | <b>1.741.334</b> | <b>3.639.657</b> | <b>4.437.966</b> | <b>4.207.630</b> | <b>17.352.842</b> |
| Stocuri  | 26.287         | 444.128          | 470.056          | 914.714          | 875.889          | 1.799.342         |
| Creanțe  | 327.866        | 1.544.582        | 2.670.283        | 3.469.228        | 2.500.730        | 15.055.844        |
| Casa și conturi la bănci                               | (165.424)      | (247.376)        | 499.318          | 54.024           | 831.011          | 497.656           |
| <b>Cheltuieli înregistrate în avans</b>                | <b>4.155</b>   | <b>1.920</b>     | <b>3.577</b>     | <b>3.505</b>     | <b>5.718</b>     | <b>87.810</b>     |
| <b>Total activ</b>                                     | <b>324.478</b> | <b>2.026.801</b> | <b>4.229.627</b> | <b>5.076.722</b> | <b>4.878.622</b> | <b>18.274.680</b> |
| <b>Datorii curente</b>                                 | <b>180.024</b> | <b>1.217.368</b> | <b>3.458.867</b> | <b>3.599.582</b> | <b>3.616.808</b> | <b>8.723.525</b>  |
| Datorii pe termen lung                                 | 17.924         | 217.686          | 190.240          | 563.659          | 204.658          | 141.733           |
| Provizioane  | -              | -                | -                | 387.167          | 387.167          | -                 |
| <b>Total Datorii</b>                                   | <b>197.948</b> | <b>1.435.054</b> | <b>3.649.107</b> | <b>4.550.408</b> | <b>3.821.466</b> | <b>8.865.258</b>  |
| <b>Capitaluri proprii, din care:</b>                   | <b>126.530</b> | <b>591.747</b>   | <b>580.520</b>   | <b>526.314</b>   | <b>669.989</b>   | <b>9.409.422</b>  |
| Capital subscris și vărsat                             | 3.400          | 3.400            | 3.400            | 3.400            | 3.400            | 802.394           |
| Prima de emisiune                                      | -              | -                | -                | -                | -                | 6.458.456         |
| Rezerve  | 680            | 680              | 8.920            | 8.920            | 8.920            | 8.920             |
| Profitul sau pierderea reportată                       | (3.730)        | -                | 406              | -                | 568.201          | -                 |
| Profitul sau pierderea exercitiului financiar          | 126.180        | 587.667          | 170.403          | 513.994          | 89.468           | 2.139.652         |
| Repartizarea profitului                                | -              | -                | 8.240            | -                | -                | -                 |
| <b>Total capitaluri proprii și datorii</b>             | <b>324.478</b> | <b>2.026.801</b> | <b>4.229.627</b> | <b>5.076.722</b> | <b>4.878.622</b> | <b>18.274.680</b> |

*(Scurtă descriere a ultimelor rezultate financiare disponibile)*

Având în vedere caracterul sezonier și decalajul dintre momentul investiției și cel al valorificării acesteia la nivelul vânzărilor, variația anuală trebuie interpretată cu prudență: rezultatele unui exercițiu reflectă adesea consumul de resurse și eforturile din anul sau anii precedenți, în timp ce rezultatele mai puțin favorabile ale unui exercițiu financiar care derivă din cheltuieli de investiție se vor compensa cu rezultate favorabile în exercițiile viitoare.

#### Active circulante

Activele circulante, cea mai importantă categorie de active (86,2% din total activ) este constituită în cea mai mare parte din creanțe (78,2% la 31.12.2018) urmate de stocuri (20,6% la 31.12.2018) (tabel nr. 9).

Creșterea creanțelor Norofert S.A. în 2018 cu 30% față de exercițiul precedent reflectă dinamica vânzărilor la nivel individual dar și la nivelul afacerii, unde vânzările au crescut în 2018, față de 2017 cu 80,4%. Pe fondul dezvoltării activității în ansamblul său, asociată cu dificultățile specifice sectorului privind încasarea creanțelor restante din anii anteriori, creanțele comerciale consolidate au ajuns, la finalul exercițiului financiar 2018, cu 147,4% mai mari față de exercițiul precedent. La 31.12.2018, valoarea consolidată a creanțelor cu scadența depășită cu mai mult de 365 de zile, era de 882,7 mii lei, reprezentând 36,13% din valoarea totală a creanțelor.

La 31.10.2019, atât individual cât și la nivelul afacerii Norofert, principala variație în ceea ce privește activele circulante față de aceeași perioadă a anului trecut se înregistrează în dreptul valorii totale a creanțelor comerciale.

Valoarea stocurilor Norofert S.A. a crescut cu 12,9% în anul 2018, în timp ce evoluția lor structurală reflectă reorientarea strategică dinspre activitatea de comerț spre cea de producție. La 31.12.2018, 59% din totalul stocurilor reprezentau materii prime și 18% produse finite, în timp ce mărfurile formau doar 10% din stocuri.

#### Active imobilizate

Valoarea imobilizărilor, în pondere de 13,6% din activele totale ale societății s-a înscris pe o tendință crescătoare, ca urmare a augmentării bazei materiale – utilaje, echipamente etc – necesare procesului de producție dar și logisticii afacerii. La finalul anului 2018, 66% din activele corporale constituiau mijloace de transport, 39% imobilizări corporale în curs de execuție și 31% echipamente, utilaje, aparatură etc.

Cele mai importante elemente de active corporale – din perspectivă valorică și operațională – sunt enumerate mai jos:

- 1 balotiera pitagora large
- 3 prese peleți (două de capacitate medie, una de capacitate mare)
- 1 crusher mill (moară cu ciocănele)
- 6 rezervoare verticale de stocare oțel capacitate 2500l cu valvă de aer și sistem de incalzire
- 18 rezervoare alimentare de oțel capacitate 1500 l
- 3 rezervoare alimentare de oțel capacitate 200 l
- Compresoare de aer, generatoare de energie electrică
- 1 motostivuitoare
- Mijloc de transport 3,5 t
- Mijloc de transport 700 kg
- 20 automobile achiziționate în leasing

#### Capitaluri proprii

Capitalurile proprii ale Norofert S.A. capitalizează rezultatele exercițiilor financiare, ajungând la 526.314 lei la 31.12.2018. Întrucât, în cea mai mare parte, activitatea de comercializare a fost preluată de cei doi sateliți ai Norofert S.A. (Norofert Organics SRL și Norofert Fitofarma SRL), dinamica rezultatului net pentru ultimul an la nivelul întregii afaceri se reflectă în evoluția capitalurilor proprii la nivel consolidat (pentru cele trei firme), a văror valoare a sporit de peste 6 ori față de exercițiul anterior, până

la nivelul de 3,8 mil. lei.

La nivelul lunii octombrie 2019, capitalurile proprii reflectă infuzia de capital aferentă majorării de capital social prin emisiunea de noi acțiuni ofertate în cadrul plasamentului privat, acest element de pasiv înregistrând o creștere de peste 14 ori față de aceeași perioadă a exercițiului precedent.

### Datorii

Datoriile totale ale Norofert S.A. s-au ridicat, la 31.12.2018, la 4,6 mil. lei, din care 86,5% reprezintă datorii cu scadența de până la 1 an. Datoriile comerciale față de furnizori reprezintă 79,5% din totalul datoriilor pe termen scurt, în timp ce 13% din acestea se regăsesc în linii de credit.

Variația nesemnificativă a datoriilor comerciale în 2018 față de 2017 (+4,1%), considerabil inferioară dinamicii creanțelor și, respectiv, a vânzărilor, se integrează în imaingea de ansamblu a afacerii, ale cărei valori consolidate relevă o creștere cu 17,4% a datoriilor comerciale și cu 19,8% a datoriilor pe termen scurt. Este important să menționăm că, la nivelul afacerii, datoriile bancare curente s-au diminuat cu 12,5%, respectiv, de la 799,9 mii lei la 700 mii lei.

Datoriile pe termen lung se mențin la un nivel relativ scăzut (13,5% din total datorii pentru Norofert S.A. și 6,6% la nivel consolidat) fiind cuprinse din obligații de leasing financiar și credite bancare pe termen lung.

În timp ce rata de îndatorare globală a Norofert S.A. se diminuează de la 86,3% la 31.12.2017 la 82% la 31.12.2018, la nivel consolidat, pe fondul dinamicii activelor, aceasta prezintă o evoluție favorabilă importantă, diminuându-se de la 86,4% aferentă anului 2017, la 54,1% în 2018.

La 31.10.2019, datoriile totale ale Norofert S.A. erau cu 134% mai mari decât la 31.10.2018, în urma creșterii datoriilor pe termen scurt cu 143% (furnizorii de materii prime, grau, pesticide conventionale) și a reducerii datoriilor pe termen lung cu 31%. Rata de îndatorare globală la nivelul afacerii Norofert era de 37,3%, semnificativ sub pragul de confort de 50% și cu 20% sub nivelul calculat pentru aceeași perioadă a anului anterior.

La nivelul întregii afaceri Norofert, datoriile față de furnizori terți au crescut cu 110%, reflectând creșterea cifrei de afaceri, respectiv a vânzărilor de pachete în care au fost incluse produse de la terți (grâu, pesticide, îngrășăminte convenționale). În consecință, datoriile pe termen scurt crescut cu 102% în raport cu 31.10.2018. De asemenea, datoriile pe termen lung cresc de 4,4 ori, de la 204,7 mii lei la 1.112,4 mii lei, ca urmare a angajamentelor de leasing financiar asociate achiziționării mijloacelor de transport destinate echipei de vânzări și realizării noii strategii de vânzare și promovare.

(Scurtă descriere a ultimelor rezultate financiare disponibile) **22.2. Elemente ale performanței financiare**

| <b>Tabel nr. 10 Indicatori cont de profit și pierdere (lei) – Norofert S.A.</b> | <b>2015</b>      | <b>2016</b>      | <b>2017</b>      | <b>2018</b>      | <b>Oct. 2018</b> | <b>Oct. 2019</b>  |
|---|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| <b>Venituri din exploatare, din care:</b>                                       | <b>1.333.151</b> | <b>2.773.567</b> | <b>5.253.807</b> | <b>5.921.009</b> | <b>5.071.378</b> | <b>11.467.521</b> |
| Cifra de afaceri  | 1.317.141        | 2.756.438        | 5.186.641        | 5.680.959        | 4.886.920        | 11.505.478        |
| Variația stocurilor   |                  | -                | -                | 201.448          | 145.856          | -82.212           |
| Alte venituri din exploatare  | 16.010           | 17.129           | 67.166           | 38.602           | 38.602           | 44.255            |
| <b>Cheltuieli de exploatare, din care:</b>                                      | <b>1.168.427</b> | <b>2.001.813</b> | <b>4.980.463</b> | <b>5.248.394</b> | <b>4.847.307</b> | <b>9.215.594</b>  |
| Cheltuieli cu materii prime și materiale  | 60.785           | 86.200           | 421.298          | 1.151.078        | 1.109.096        | 953.448           |
| Cheltuieli privind mărfurile  | 773.882          | 1.199.809        | 2.824.148        | 743.655          | 747.170          | 6.106.635         |
| Cheltuieli cu personalul  | 36.690           | 166.639          | 470.886          | 653.414          | 540.291          | 905.222           |
| Cheltuieli cu amortizarea și ajustările de valoare                              | 11.521           | 17.814           | 85.498           | 518.853          | 488.830          | -281.835          |
| Alte cheltuieli de exploatare   | 285.549          | 531.351          | 1.178.633        | 2.181.394        | 1.961.920        | 1.532.124         |
| <b>Rezultat operațional</b>   | <b>164.724</b>   | <b>771.754</b>   | <b>273.344</b>   | <b>672.615</b>   | <b>224.071</b>   | <b>2.251.927</b>  |
| <b>Venituri financiare</b>  | <b>10.241</b>    | <b>3.874</b>     | <b>49.596</b>    | <b>39.340</b>    | <b>39.340</b>    | <b>31.271</b>     |
| <b>Cheltuieli financiare</b>  | <b>16.647</b>    | <b>79.893</b>    | <b>71.230</b>    | <b>69.912</b>    | <b>62.094</b>    | <b>75.645</b>     |
| <b>Rezultat financiar</b>   | <b>(6.406)</b>   | <b>(76.019)</b>  | <b>(21.634)</b>  | <b>(30.572)</b>  | <b>-22.754</b>   | <b>-44.374</b>    |
| <b>Venituri totale</b>  | <b>1.343.392</b> | <b>2.777.441</b> | <b>5.303.403</b> | <b>5.960.349</b> | <b>5.110.718</b> | <b>11.498.792</b> |
| <b>Cheltuieli totale</b>  | <b>1.185.074</b> | <b>2.081.706</b> | <b>5.051.693</b> | <b>5.318.306</b> | <b>4.909.401</b> | <b>9.291.239</b>  |
| <b>Rezultat brut</b>  | <b>158.318</b>   | <b>695.735</b>   | <b>251.710</b>   | <b>642.043</b>   | <b>201.317</b>   | <b>2.207.553</b>  |
| Impozitul pe profit/alte impozite   | 32.138           | 108.068          | 81.307           | 128.049          | 111.852          | 67.902            |
| <b>Rezultat net</b>   | <b>126.180</b>   | <b>587.667</b>   | <b>170.403</b>   | <b>513.994</b>   | <b>89.465</b>    | <b>2.139.651</b>  |

Veniturile din exploatare ale Norofert S.A. au crescut cu 12,7% în 2018 față de 2017 (tabel nr. 10). La nivel consolidat, însă, ca urmare a lansării noii game de produse inovative și a redefinirii strategiei de vânzare și distribuție, cifra de afaceri consolidată a crescut cu 78,1% în 2018 față de exercițiul precedent și de 3,4 ori în ultimii trei ani.

Evoluția în dinamică și structură a cheltuielilor reflectă reorientarea strategică dinspre comerț spre producție, astfel încât, față de anul 2017, în 2018 cheltuielile cu materiile prime și materialele au crescut cu 73,2% iar cheltuielile cu mărfurile au scăzut cu 73,7%. Creșterea cu 85,1% a altor cheltuieli de exploatare – acestea ajungând, în 2018, la 41,6% din total cheltuieli de exploatare – reflectă cheltuielile asociate comisioanelor acordate marilor clienți-distribuitori. Aceste cheltuieli vor fi raționalizate prin dezvoltarea propriei echipe de vânzări și a rețelei de centre proprii de distribuție din întreaga țară.

Rezultatul operațional pozitiv al Norofert S.A. la 31.12.2018, în valoare de 672,6 mii lei, este diminuat de rezultatul financiar negativ (-30,6 mii lei). Veniturile financiare sunt formate, în proporție de 93,6% de diferențe favorabile de curs valutar, în timp ce cheltuielile financiare sunt integral cheltuieli privind dobânzile. Profitul net de 514 mii lei este de trei ori mai mare decât cel raportat la 31.12.2017, și, respectiv, cu 12,5% mai mic decât la 31.12.2016.

La nivel consolidat, cheltuielile de exploatare s-au majorat într-un ritm mai lent decât veniturile din exploatare, respectiv cu doar 10% față de anul 2017. Rezultatul operațional consolidat a crescut la 3,99 mil. lei la finalul exercițiului financiar 2018, iar profitul net al consolidat la 31.12.2018 a fost de 3,79 mil. lei.

Marja netă a profitului raportat de Norofert S.A. la 31.12.2018 a fost de 9%, în timp ce marja netă a profitului calculată pentru valori consolidate a fost de 41%.

La 31.10.2019, cifra de afaceri a Emitentului a crescut cu de 2,4 ori (+135,4%) față de aceeași perioadă a exercițiului anterior, în timp ce, la nivelul afacerii în ansamblul său, creșterea a fost de 32%. Diferența dintre variația indicatorilor pentru Norofert S.A. și, respectiv, pentru afacerea exprimată prin valori consolidate se

(Scurtă descriere  
a ultimelor  
rezultate  
financiare

justifică prin politica recentă a conducerii de a limita tranzacțiile intra-grup și de a concentra la Norofert S.A. activitatea principalei linii de afaceri. Din acest considerent, raportat la aceeași perioadă de referință, rezultatul net al Norofert S.A. la 31.10.2019 a crescut de 23 ori, în timp ce rezultatul net la nivelul afacerii a crescut cu 7,6% față de 31.10.2018.

### 22.3. Principalii indicatori economico-financiar

Anul 2018 a marcat o **evoluție pozitivă în dreptul tuturor indicatorilor** de lichiditate, solvabilitate și risc.

Având în vedere transferul în proporție importantă a vânzărilor și profitului spre cele două filiale ale sale, Norofert S.A. prezintă valori în afara intervalelor de confort în ceea ce privește indicatorul lichidității generale, al solvabilității patrimoniale și al îndatorării globale. La nivel consolidat, însă, indicatorul lichidității generale s-a apropiat semnificativ de pragul considerat optim de „2”, capitalurile proprii au depășit nivelul de 30% din pasivul total, iar rata de îndatorare globală a coborât până aproape de pragul general de confort de 50%, considerat de unii experți în literatura de specialitate, ca fiind prea redus pentru specificul acestui sector. Nivelul lichidității curente, precum și al solvabilității generale rămân în intervalul optim, în timp ce valoarea indicatorului gradului de îndatorare, care cuantifică proporția în care capitalurile permanente sunt formate din capital împrumutat s-a redus la 7,2%, semnificativ sub limita de 50% (tabel nr. 11).

Tabel nr. 11 Indicatori economico-financiar

| Indicatori economico-financiar     | Formula de calcul   | Norofert S.A. |       | Consolidat<br>2018 | Interval<br>referință |
|------------------------------------|---|---------------|-------|--------------------|-----------------------|
|                                    |   | 2017          | 2018  |                    |                       |
| Lichiditatea generală              | Active curente /<br>Datorii curente                         | 1.052         | 1.233 | 1.829              | >2                    |
| Lichiditatea curentă (Testul acid) | (Active curente - Stocuri) /<br>Datorii curente             | 0.916         | 0.979 | 1.606              | >0.8                  |
| Solvabilitatea generală            | Active totale /<br>Datorii totale                           | 1.159         | 1.219 | 1.849              | >1                    |
| Solvabilitatea patrimonială        | Capitaluri proprii /<br>(Capitaluri proprii + Datorii) *100 | 13,7%         | 11,2% | 45,9%              | >30%                  |
| Ind. gradului de îndatorare        | Datorii pe termen lung/<br>Capital permanent*100            | 24,7%         | 51,7% | 7,2%               | < 50%                 |
| Rata de îndatorare globală         | Datorii totale / Active totale*100                          | 86,3%         | 82%   | 54,1%              | < 50%                 |

### 23. Declarație referitoare la politica și practica privind prognozele

Ulterior listării pe piața AeRO, societatea va emite periodic prognoze privind evoluția principalilor indicatori economico-financiar pentru a oferi potențialilor investitori și pieței de capital o imagine fidelă și completă asupra situației actuale și a planurilor de viitor avute în vedere de companie, precum și rapoarte curente cu detalierea elementelor comparative între datele prognozate și rezultatele efective obținute. Prognozele vor fi parte a rapoartelor anuale și semestriale, iar politica privind prognozele va fi publicată pe pagina de internet a societății.

### 24. Declarație referitoare la politica și practica privind dividendele

În stabilirea politicii de dividend, emitentul va ține cont de nevoile de finanțare a companiei, de implicarea acesteia în noi proiecte sau posibile achiziții, urmărindu-se un echilibru între politica de investiții și cea de dividend care va lua în considerare și așteptările investitorilor. Hotărârea repartizării rezultatului exercițiilor financiare aparține Adunării Generale Ordinare Anuale a Acționarilor. Conducerea actuală a societății intenționează să propună, pentru următorii ani care reprezintă o etapă de relansare a afacerii potrivit noii strategii de piață și de produs, o politică de reinvestire a profitului

cu recompensarea acționarilor prin acordarea de acțiuni gratuite, rezultat al operațiunilor de majorare de capital social.

## 25. Descrierea planului de dezvoltare a afacerii

### PERSPECTIVE – linii de business

(1) **Inputuri pentru Agricultură Ecologică – culturi mari.** Activitatea Norofert înseamnă, în primul rând, producția și comercializarea de inputuri pentru agricultura ecologică. Ca direcții strategice de dezvoltare a activității principale, Norofert își propune creșterea cotei de piață și a volumului vânzărilor în România pe fondul intensificării absorbției pieței pentru inputuri certificate ecologic și al reorientării spre desfacere predominant prin mari distribuitori. Contractele încheiate cu distribuitori precum Bio Consulting Center Delta SRL, AGF Cereal Rumena SRL sau MW Chim Plant Protect SRL permit o previzionare mai precisă a vânzărilor și încasărilor, dar și comenzi plasate timpuriu, avantaje semnificative în comparație cu vânzarea directă către fermieri caracterizată de incertitudine și spontaneitate.

Expansiunea activității principale a Norofert se va realiza și prin continuarea penetrării de piețe externe, nu doar în Europa ci și în SUA. Printre primele piețe externe în care inputurile ecologice Norofert vor ajunge la fermieri prin intermediul unor mari distribuitori pe aceste piețe se numără Republica Moldova – prin distribuitorul WE Trade SRL asigurat Coface, care acoperă segmentul de ferme certificate ecologic din toată țara care acoperă aproximativ 20.000 ha, dar și Bulgaria, Grecia și Croația, în care procesul de omologare / autorizare este aproape finalizat. De asemenea, societatea va înființa un departament de export pentru accesarea piețelor din vestul Europei.

În prezent, viziunea Norofert pentru viitor include **noi direcții de dezvoltare** conexe activității principale, precum:

(2) **FITOFARMA.** Începând cu a doua parte a anului 2018 **Norofert** abordează nișa de piață a gospodăriilor preocupate de consum de produse ecologice din producția proprie de legume și fructe, respectiv a persoanelor interesate de activitatea de grădinărit ca hobby (teren sub 1 ha) – un segment convenabil prin termenele de plată mult mai reduse și ciclurile sezoniere mai frecvente.

Conducerea Norofert a identificat un nivel important de cerere pe această nișă, căreia îi răspunde prin ofertarea propriilor produse prin lanțuri de fitofarmacie sau prin comercializare online. În această direcție, Norofert a lansat o linie de 8 noi produse FITO prezentate ca flacoane de 100 ml și 250 ml, pentru micii fermieri și activități de grădinărit tip hobby. Pentru promovarea și distribuția acestora, Norofert a semnat contracte de parteneriat cu RepublicaBIO.ro pentru vânzări online și, respectiv, cu ROdBUN – unul dintre cei mai mari jucători din piața de agribusiness pentru distribuția acestora în rețeaua proprie cu acoperire națională de aproximativ 70 fitofarmacii.

(3) **Inputuri pentru Agricultură Convențională.** Oportunitatea abordării acestei piețe derivă din creșterea și uniformizarea exigențelor și a condițiilor de acceptare a produselor agricole la marii distribuitori din punctul de vedere al reziduurilor de pesticide și al calității produselor. Vectorul creșterii pe segmentul convențional este bivalent: pe de o parte, gama de fertilizanți biostimulatori Norofert Aminotop (5 produse) pentru care se estimează vânzări de 40.000 l în primul an, cu o creștere ulterioară prognozată de 20.000 – 30.000 l anual. Pe de altă parte, pentru agricultura convențională, Norofert va oferi un insecto-fungicid conventional care, desi nu este marketat ca ecologic, este produs din inputuri ecologice. Acesta a fost dezvoltat pe fondul creșterii recente a cererii fermierilor din agricultura convențională pentru produse care, în contrast cu insecticidele convenționale consacrate, să prezinte, deopotrivă, un conținut redus de neonicotinoide pentru a nu afecta albinele, și, respectiv,



(Descrierea planului de dezvoltare a afacerii)

eficacitate superioară. Aceste calități au fost testate și demonstrate de către echipa de cercetare a Norofert pe culturile de grâu, rapiță și soia convenționale.

Pentru fermierii care cultivă convențional, Norofert a lansat, în urma derulării cu succes a plasamentului privat din luna iulie 2019, o linie specială inițial de 6 produse (gama KARISMA) care au la bază inputuri ecologice dar nu vor fi certificate ecologic. Vânzările pe acest segment vor fi asigurate direct, prin rețeaua proprie de reprezentanți care va avea acoperire națională. Norofert estimează atingerea și menținerea unui raport de 70% / 30% pentru vânzările spre agricultura ecologică / agricultura convențională.

*Gama de produse KARISMA* - Tratatamentul semințelor, fungicidele și insecticidele specializate și îngrășămintele formulate pe necesar de nutrienți au propulsat Norofert ca lider al producției/distribuției de inputuri ecologice pe piața românească. Odată cu implementarea strategiei de promovare a produselor Norofert prin testare pe loturi demonstrative, fertilizanzii foliari au ajuns în numeroase ferme convenționale, iar cererea de fertilizanzii ecologici pentru a fi folosiți în agricultura convențională a crescut de la an la an.

Urmărind rezultatele foarte bune obținute de către fermierii din agricultura convențională Norofert a hotărât să creeze o tehnologie hibrid care să îmbine partea organică/ecologică cu cea chimică materializată într-o nouă gamă de produse, plecând de la formulele clasice solicitate de piață. Astfel:

- îngrășămintele simple cu azot au fost transformate în îngrășăminte complexe care combină azot, aminoacizi organici, acizi fulvici și humici (Karisma N);
- îngrășămintele simple cu bor au fost transpuse în îngrășăminte complexe cu bor, aminoacizi, auxine și citochinine, enzime vegetale etc (Karisma Bor);
- gama KARISMA va acoperi întregul spectru de nutriție și prevenție împotriva dăunătorilor și bolilor care pot apărea în culturile mari (grâu, porumb, floarea-soarelui, rapiță, in, soia etc)

Pe langa un portofoliu de 5 fertilizanzii foliari, Norofert va mai lansa, în a doua jumătate a anului 2019, și KARISMA IF (insecto-fungicid), un produs destinat culturii mari convenționale, cu un mod de acțiune nou și diferit față de pesticidele convenționale de pe piață. De asemenea, având în vedere modul de formulare al produsului KARISMA IF, preconizăm volume mari de vânzări pentru acest produs deoarece acesta nu face parte din clasa neonicotinoidelor, adică poate fi comercializat inclusiv în perioada de înflorire a culturilor, atunci când majoritatea insecticidelor chimice sunt interzise; Karisma IF nu afectează albinele.

Direcția de dezvoltare către agricultura convențională folosind materii prime de origine naturală este un trend aflat la început, dar cu rezultate foarte bune datorate modului diferit de acțiune versus pesticidele clasice, la care bolile și dăunătorii au dezvoltat rezistență de-alungul anilor.

Cu linia Karisma, Norofert a intrat pe piața agricolă convențională, ce are o dimensiune actuală de 9 milioane de hectare de teren arabil în România. Introducerea liniei Karisma se include în direcțiile strategice de dezvoltare ale Norofert, introducând produsele Norofert la nivelul fermierilor importanți care cultivă în prezent în regim convențional, dar care, pe termen mediu, pot face conversia la agricultura ecologică și pot deveni clienți pentru linia Norofert Organics. Datorită faptului că Norofert tocmai a lansat linia Karisma, compania a depus eforturi financiare și de vânzare semnificative pentru promovarea acesteia către fermierii locali. Este important să subliniem faptul că, deși Norofert este lider pe piața de îngrășăminte organice din România, are în schimb o recunoaștere mică pe piața agricolă convențională, unde trebuie să concureze atât cu companii locale cât și internaționale. Astfel, pentru a avea un avantaj în fața acestor jucători și a oferi o valoare adăugată față de concurență, Norofert dezvoltă următoarele 2 activități de marketing:

(Descrierea planului de dezvoltare a afacerii)

- Crearea de pachete speciale**, vândute direct fermierilor, prin intermediul echipei de vânzări, ce conțin semințe de grâu, îngrășăminte Karisma (5 produse), erbicide și îngrășăminte cu azot (produse de o terță parte). Norofert nu produce erbicide sau îngrășăminte cu azot, dar acestea sunt esențiale în agricultura convențională, astfel încât conducerea a decis să le includă în pachete pentru a avea succes în vânzarea acestora. Pentru a vinde aceste pachete, Norofert a achiziționat semințe de grâu, îngrășăminte cu azot și erbicide în valoare de 3,5 milioane lei. Aceste terțe produse sunt revândute cu o marjă mică de profit, iar profitul efectiv se realizează doar din valoarea produselor Karisma incluse în pachet. În ciuda scăderii marjei generale de profitabilitate a companiei (ca procentaj din vânzări), conducerea consideră că abordarea aceasta a avut succes deoarece între august și octombrie 2019, compania a câștigat 120 de clienți noi pentru linia Karisma, fiecare dintre aceștia având în medie 500 de hectare cultivate cu produse Karisma.
- Investirea în mentenanța loturilor demonstrative** - loturile demo sunt terenuri mici, de până la 10 hectare, pentru care Norofert oferă gratuit produse Karisma pe care fermierii le pot folosi la cultivare, pentru a demonstra eficiența acestora. Facilitarea acestei opțiuni pentru fermieri, de a putea încerca gratuit produsele o perioadă determinată este o parte integrantă a strategiei companiei la fiecare lansare de noi produse și linii pe piața agricolă, deoarece permite fermierului să vadă direct rezultatele pe care anumite produse le au asupra culturilor. Acest exercițiu implică unele costuri operaționale fără a genera profit pentru Norofert pe moment, dar cu posibilitatea să genereze pe viitor. Norofert oferă produse gratuite pentru fiecare lot demo în parte pentru o perioadă de 280 de zile, perioadă după care, fermierul va analiza rezultatele și va decide dacă va cumpăra produsele Norofert pentru următoarele sezoane agricole. În prezent, compania are 180 de astfel de loturi demo pentru care furnizează produse Karisma (un lot demo are aproximativ 10 hectare).

Conducerea consideră că investiția în linia Karisma este esențială pentru creșterea cotei de piață a companiei și construirea recunoașterii brandului Norofert în rândul fermierilor ce cultivă pământul în regim convențional.

**(4) Trading de cereale.** Provocarea specifică sectorului agricol și cu atât mai mare în aria agriculturii ecologice este cea a termenelor mari de recuperare a creanțelor asupra fermierilor care, la rândul lor, se confruntă adesea cu dificultăți în valorificarea recoltei. Termenele de plată, în agricultură, sunt între 270 – 330 zile și mulți fermieri solicită posibilitatea de a achita facturile emise de Norofert anterior recoltării prin compensare cu produsul propriu-zis.

Ca răspuns la această problemă de lichiditate și de cash-flow specifică agriculturii ca piață de desfacere, Norofert a identificat o soluție inovativă provocatoare prin complexitatea și noutatea sa, dar cu rezultate pozitive pe multiple planuri: **lansarea unei noi divizii de brokeraj în comerțul cu cereale ecologice**. Această activitate va conduce la creșterea cifrei de afaceri, îmbunătățirea lichidității, a fluxurilor de numerar, a vitezei de rotație a creanțelor, dar și oportunități de noi parteneriate strategice. De asemenea, dacă pentru Norofert această activitate reprezintă o pârghie asigurare a încasării creanțelor, pentru clienții săi, comercializarea cerealelor completează paleta de servicii oferite, suportul Norofert acoperind întreg ciclul productiv, de la însămânțare, până la valorificarea culturii.

Deși potențialul pentru această linie de afaceri este ridicat, date fiind marjele reduse ale profiturilor și riscurile asociate, ținta pentru anul 2019 va fi limitată la comercializarea a doar 1.500 tone de porumb și floarea soarelui către țările Uniunii Europene și SUA.

**(5) Institut privat de cercetări pentru agricultură ecologică.** Cercetarea-dezvoltarea și inovarea reprezintă pilonii avantajului competitiv și ai sustenabilității afacerii Norofert care a inițiat un *nou*

(Descrierea planului  
de dezvoltare a  
afacerii)

**pionierat** în acest domeniu: **primul institut privat de cercetări pentru agricultură ecologică din Europa Centrală și de Est**. Privită și abordată în primul rând nu ca o linie de business ci ca un activ suport important pentru îmbunătățirea continuă a propriilor produse în vederea menținerii avantajului competitiv pe piețele interne și externe, această inițiativă va conduce la parteneriate strategice cu institute de cercetare străine și, mai ales, cu universități și mediul de afaceri. Aceasta va aduce noi contracte de cercetare și noi surse semnificative de venituri. Triunghiul cercetare privată – universități – mediul de afaceri este considerat în literatura de specialitate și în practica politică privind cercetarea și inovarea, ca elementul esențial pentru valorificarea, în economie, a rezultatelor cercetării și pentru incorporarea progresului tehnologic. Din acest motiv, Norofert a identificat oportunități de finanțare cu fonduri europene a institutului de cercetare, procesul de accesare a acestora fiind deja demarat.

Norofert S.A. se află la punctul de pornire al unei etape cu alternative strategice multiple, cu obiective bine delimitate privind segmentele de piață actuale și viitoare dar cu angajament spre flexibilitate în atingerea lor, având în vedere numeroasele necunoscute care nu permit previziuni fundamentate pentru traseul exact și rezultatele asociate.

Mai mult, față de momentul majorării capitalului social prin emisiune de acțiuni oferite în plasament privat, premisele actuale se modifică prin finalizarea plasamentului privat de obligațiuni corporative în valoare de 11,5 milioane lei, capital intenționat să susțină pătrunderea Norofert pe piața americană și activitatea curentă.

Aceste perspective au determinat o schimbare de paradigmă a conducerii societății care se reflectă la nivelul previziunilor financiare, a bugetului de venituri și cheltuieli pentru următoarea perioadă (tabel nr. 12) . Aceasta se concretizează într-o abordare conservatoare care exclude din prognoze veniturile și profiturile pentru care nu pot fi, la acest moment, fundamentate pe informații certe, respectiv, linia de business Karisma pentru agricultură convențională și extinderea pe piețe externe. Astfel, comparativ cu bugetul de venituri și cheltuieli prezentat în Documentul de Ofertă al plasamentului privat de acțiuni, în timp ce rata generală de profit rămâne similară, veniturile au fost ajustate prin excluderea încasărilor viitoare asociate produselor Karisma și exporturilor, în timp ce cheltuielile includ serviciul datoriei aferent împrumutului obligatar, reflectând scenariul „celui mai rău caz posibil”.

| <b>Tabel nr. 12. BUGET DE VENITURI ȘI CHELTUIELI (estimări)</b> | <b>2020</b>       | <b>2021</b>       | <b>2022</b>       |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|
| <b>Venituri</b>   | <b>13.380.000</b> | <b>16.320.000</b> | <b>18.220.000</b> |
| Produse NOROFERT ORGANICS pentru <b>agricultura ecologică</b>   | 12.600.000        | 15.120.000        | 16.800.000        |
| Produse NOROFERT FITO pentru <b>fitofarmacii</b>                | 780.000           | 1.200.000         | 1.420.000         |
| <b>Cheltuieli</b>   | <b>6.028.250</b>  | <b>6.893.250</b>  | <b>7.410.250</b>  |
| <b>Rezultat net</b>   | <b>6.175.470</b>  | <b>7.918.470</b>  | <b>9.080.190</b>  |
| <b>Marjă profit net (% CA)</b>                                  | <b>46,15%</b>     | <b>48,52%</b>     | <b>49,84%</b>     |

Conducerea societății estimează că linia de afaceri KARISMA va influența pozitiv semnificativ rezultatele financiare ale companiei, atât din perspectiva veniturilor cât și a profiturilor. Pentru relevanță, însă, întrucât societatea este mai puțin familiarizată cu segmentul specific de piață al agriculturii convenționale, bugetul de venituri și cheltuieli publicat se limitează la liniile Organics și FITO, cu o experiență pe piața de profil care permite estimarea mai precisă a evoluției viitoare.

(Factori de risc)

Pentru susținerea vânzărilor atât a produselor din gama organică cât și a celor pentru sectorul agriculturii convenționale, precum și pentru promovarea brandului Norofert în piața de referință, în urma plasamentului privat, conducerea Norofert S.A. a extins echipa de vânzări cu 15 membri noi, a echipei de back-office și marketing cu 8 persoane, a utilizat și închiriat noua fabrică în Filipeștii de Pădure. De asemenea, s-au inițiat demersurile necesare dezvoltării unui laborator propriu pentru analiza produsului precum și pentru linia de înmulțire a microorganismelor – element cheie pentru producția in-house a materiei prime .

### 26.1. Riscuri specifice privind emitentul și activitatea sa

Riscurile specifice Emitentului, identificate ca urmare a analizei afacerii Norofert și auditării situațiilor financiar-contabile sunt prezentate, mai jos, în ordine aleatorie, în funcție de domeniile posibile de manifestare a acestora, astfel:

26.1.1. Riscuri de natură fiscală – cadrul legislativ în continuă dinamică, cu acte normative multiple pe diferite zone fiscale și cu numeroase neclarități poate crea confuzie. Procesul de consolidare și armonizare ale sistemului de impozitare din România cu legislația europeană permite interpretări diferite ale anumitor aspecte care sunt tratate în mod diferit de către autoritățile fiscale. Acest aspect poate conduce la amenzi și penalități suplimentare. Pe lângă acestea, punctăm câteva zone de risc specifice Emitentului, precum:

*Tranzacții între părți afiliate* - în categoria riscurilor fiscale se evidențiază cele asociate tranzacțiilor între părți afiliate. Date fiind modificările din legislație și atenția acordată de către organele de control prețurilor de transfer, absența documentației de specialitate care să fundamenteze tranzacțiile între părțile afiliate reprezintă o sursă importantă de risc fiscal. Emitentul a inițiat demersurile de procedurizare în acest sens. Menționăm că, în cursul anului 2018, Norofert ECO SRL, actuala societate pe acțiuni Norofert – Emitentul, a avut contracte de vânzare de marfă și produse finite, respectiv de prestări servicii cu societățile afiliate (Norofert Fitofarma SRL și Norofert Organics SRL) în valoare totală de 883.434 lei.

*Serviciile primite* - în conformitate cu legislația în vigoare cu privire la Normele de aplicare a Codului Fiscal, pentru a considera cheltuielile cu serviciile ca fiind deductibile la calculul impozitului pe profit, serviciile trebuie să fie efectiv prestate de furnizori și prestate în scopul activității beneficiarului. Normele consideră că serviciile prestate de furnizori trebuie să fie justificate prin: pontaje, rapoarte de activitate, studii de fezabilitate, rapoarte de lucru, CMR și alte documente care trebuie atașate facturii emise de furnizori. Emitentul va avea în vedere acest aspect în derularea activității sale viitoare.

26.1.2. Riscuri de natură juridică. În activitatea curentă, ca urmare a modificărilor legislative, ale dinamicii în relațiile sale cu contrapărți (clienți, concurenți sau autorități de reglementare), Emitentul este supus riscului de litigiu, cu impact asupra situației financiare și asupra imaginii societății. Zonele principale de vulnerabilitate identificate sunt:

*Vulnerabilități contractuale* – intermediarii nu au fost în măsură să evalueze eventualele vulnerabilități rezultând din actele juridice încheiate între Emitent și clienți / furnizori principali.

*Cerințe privitoare la prelucrarea datelor cu caracter personal* - societatea a demarat procesul de aliniere la cerințele legale prevăzute în Legea 190/2018 pentru punerea în aplicare a Regulamentului UE 679/2016 privind protecția persoanelor fizice în ceea ce privește prelucrarea datelor cu caracter personal

*Autorizații pentru desfășurarea activității*. Întrucât societatea este în curs de a reloca fabrica de la Filiași la Filipeștii de Pădure, precum și de a deschide noi puncte de lucru, autorizațiile de securitate la incendiu, autorizațiile de mediu, de gospodărire a apelor etc. sunt în curs de a fi obținute. Date fiind

(Factori de risc)

noile reglementări legate de legislația de mediu în România, ca membru al UE, posibilele neconformități pot crea cheltuieli și amenzi suplimentare.

*Prevenire și Combatere a Spălării Banilor* – în baza Legii nr. 656/2002, cu modificările și completările ulterioare, fiecare societate are obligativitatea numirii unei persoane responsabile, precum și elaborarea anumitor proceduri specifice în vederea prevenirii și combaterii spălării banilor”. Societatea a inițiat demersuri în acest sens.

De asemenea, Emitentul și activitatea sa au fost supuse, benevol, unei analize de tip *due diligence* din perspectivă juridică, conduse de societatea de avocatură Nestor Nestor Diculescu Kingston Petersen SCA. Raportul de analiză a relevat principalele elemente de vulnerabilitate, cu privire la care conducerea societății s-a angajat să ia măsuri de remediere.

26.1.3 Riscuri de natură operațională, care se pot materializa la nivelul desfășurării activității propriu-zise, ca urmare a unor factori interni (procese interne necorespunzătoare, a unor sisteme disfuncționale, erori procedurale etc.) sau a factori externi sub forma unor evenimente externe neprevăzute (precum daune asupra proprietății, dificultăți la nivelul terților, evoluții socio-economice la nivel regional sau macroeconomic, factori politici etc). Între acestea amintim:

*Atragerea, păstrarea și motivarea personalului calificat*, un activ important pentru funcțiunea de cercetare-dezvoltare-inovare a societății, vector de competitivitate și dezvoltare continuă a afacerii Norofert. În contextul evoluțiilor pe piața muncii interne și europene, există riscul ca societatea să nu poată reține personalul calificat și să întâmpine dificultăți în atragerea de noi angajați cu profil corespunzător nevoilor societății. În vederea managementului preventiv al acestui risc, societatea are în vedere politici de resurse umane orientate spre asigurarea necesarului de forță de muncă prin clauze contractuale corespunzătoare, prin instrumente de stimulare, motivare și cointerese a acesteia.

*Neîndeplinirea obligațiilor partenerilor contractuali* semnificativi pentru Norofert, dintre furnizori sau distribuitori poate conduce la perturbări în derularea activității emitentului și, respectiv, la dificultăți în onorarea obligațiilor contractuale ale Norofert către terți. Societatea ia măsuri în vederea asigurării bonității și capacității părților anterior încheierii contractelor, fără însă să poată garanta prevenirea sau administrarea acestor riscuri.

*Riscul asociat cu dependența de patente și licențe, contracte industriale, comerciale sau financiare sau de procedee noi de fabricație*. Activitatea Norofert depinde în măsură semnificativă de procedee noi de fabricație și de proces inovator continuu, pentru care societatea alocă cu prioritate resurse financiare atrase prin majorarea recentă de capital social.

Penetrarea piețelor externe presupune, în prima fază, cel puțin, dependența contractuală de un distribuitor important pe piața respectivă. De asemenea, pe segmentul de afacere al distribuției de produse Norofert pentru grădinărit și hobby prin rețelele de fitofarmacii, Norofert are încheiate / în curs de semnare contracte cu Rodbun – rețeaua de 70 de fitofarmacii cu acoperire națională și cu [www.republicaBio.ro](http://www.republicaBio.ro) pentru vânzări online. Strategia societății urmărește diversificarea canalelor de distribuție pentru diminuarea concentrării distribuitorilor. Pentru celelalte segmente de afacere, însă – producția și comercializarea de fitosanitare și îngrășăminte pentru agricultura ecologică și convențională – contractarea de reprezentanți ai Norofert pentru comercializare directă se integrează în strategia de diminuare a dependenței de distribuitori și de apropiere de piața țintă.

*Riscul generat de eventuale conflicte de interese*. Chiar dacă, la aceasta dată, nu există conflicte de interese în ceea ce privește organele de conducere, administrative și de supraveghere ale Emitentului, managementul societății se angajează să analizeze în mod continuu posibilele cauze generatoare de risc de conflicte de interese și să fie pregătită procedural să le întâmpine.



(Factori de risc)

26.1.4. Riscul de piață integrează factorii de risc din mediul extern companiei, în amonte sau în aval față de activitatea sa principală.

*Riscul de concurență.* Pentru piața țintă actuală și viitoare, Norofert și-a asigurat avantaje competitive prin inovare continuă de proces și de produs cu rezultate importante din punctul de vedere al eficienței și eficacității pentru clienții săi. Cu toate acestea, cel puțin pentru agricultura convențională, Norofert trebuie să concureze cu distribuitori puternici ai unor produse de import de branduri cu renume. Gama de produse pregătite pentru agricultura convențională prezintă, însă, avantaje greu de egalat care susțin o poziționare favorabilă. În ceea ce privește concurența neloyală, protejarea drepturilor de proprietate intelectuală și asigurarea confidențialității personalului asupra proceselor și produselor reprezintă o prioritate pentru societate.

*Riscul de preț* afectează societatea în măsura în care prețurile la furnizorii de materii prime, materiale și utilități cresc fără ca societatea să poată îngloba profitabil variațiile negative în prețul său final în condițiile menținerii cifrei de afaceri, respectiv, fără să poată minimiza efectele adverse prin gestiunea costurilor. Societatea adresează acest risc printr-un control riguros al costurilor, dar și prin internalizarea într-o măsură tot mai mare a producției de materie primă și materiale. Aceste măsuri permit dimensionarea marjelor de profit așa încât, odată materializat riscul de preț, impactul negativ al acestuia să poată fi absorbit la nivelul prețului produsului final. Pentru linia de business de trading de cereale, a cărei lansare este prevăzută pentru următorii ani, riscul de preț va fi important întrucât volatilitatea prețurilor la cereale pe bursele specializate este ridicată și predictibilitatea redusă. La momentul respectiv, conducerea societății va utiliza de instrumentele de acoperire ale acestui risc prin contracte futures, forward pe mărfuri și / sau valute.

*Riscul valutar* se asociază cu precădere vânzărilor viitoare la export - pentru care aprecierea monedei naționale reprezintă un factor negativ, de diminuare a profitabilității, în timp ce devalorizarea monedei naționale influențează pozitiv valoarea încasărilor – dar și contractelor de leasing denominate în euro, în valoare totală de 67 mii euro. Conducerea societății consideră că impactul potențial al acestui risc nu afectează semnificativ rentabilitatea financiară a societății și nu intenționează să folosească instrumente speciale de protecție în acest sens.

*Riscul asociat cu ratele dobânzilor.* Evoluțiile macroeconomice și internaționale care se reflectă în dinamica inflației, politicile monetare la nivel național și european dar și în evoluția pieței de capital influențează rata dobânzii, la fluctuațiile căreia emitentul este expus cu precădere prin creditele și liniile de credit contractate. Creșterea ratelor dobânzii este absorbită la nivelul costurilor financiare, cu impact negativ asupra situației financiare, rezultatelor operațiunilor și perspectivei emitentului.

26.1.5. Riscul de credit este considerat principalul element de vulnerabilitate pentru activitățile din sectorul agriculturii, unde, în general, viteza de încasare a creanțelor este lentă, respectiv mai mare de 365 zile. La data de 31.12.2018, societatea avea creanțe comerciale nete în sumă de 2.442.665 lei, din care cu scadența depășită cu mai mult de 365 de zile, suma de 882.673 lei. Provizionul creat pentru creanțe cu scadența depășită la 31.12.2018 era în valoare de 387.167 lei. Pentru exercițiul financiar 2019 și pentru noua strategie de afaceri, conducerea Norofert are în vedere optimizarea politicilor de gestionare a acestui risc prin selectarea atentă a clienților creditați după criteriile de bonitate, istoricul plăților, situația economico-financiară și printr-un portofoliu de clienți în care să predominie marii fermieri și distribuitori asigurați Coface, în defavoarea multor comenzi de valoare mică și încasare incertă.

26.1.6. Riscul de lichiditate reprezintă probabilitatea ca Societatea să nu fie în măsură să își onoreze obligațiile curente prin valorificarea activelor disponibile. Dificultățile de încasare a creanțelor



(Factori de risc)

reprezintă o sursă potențială importantă de arierate în îndeplinirea obligațiilor de plată ale societății. Prin monitorizarea previziunilor privind necesarul de lichidități, conducerea societății urmărește să se asigure că există disponibil suficient pentru a răspunde cerințelor operaționale, astfel încât societatea să își poată onora obligațiile curente față de creditorii săi.

Din punctul de vedere al indicatorilor de lichiditate care estimează măsura în care societatea își poate acoperi datoriile curente pe seama activelor circulante, societatea nu se confruntă cu probleme de lichiditate. Valoarea indicatorului lichidității generale calculată pentru 31.12.2018 de 1,83 era apropiată de pragul de confort (2), iar lichiditatea curentă prezenta o valoare de două ori mai mare decât nivelul minim de toleranță (1,61 față de 0,8).

26.1.7. Riscuri aferente litigiilor. La 30.06.2019, societatea este angajată, ca parte vătămată, în următoarele litigii:

- Dordea Teofil PFA – dosar recuperare creanțe pentru suma de 78.853 lei
- Chele Ciprian Florin – dosar recuperare creanțe pentru suma de 21.909 lei

## **26.2 Zone potențiale de risc și vulnerabilitate rezultate din rapoartele de auditare a Norofert Eco SRL și de revizuire a situațiilor financiare ale Norofert Fitofarma SRL și Norofert Organics SRL la 31.12.2018**

Societatea a solicitat un audit asupra situațiilor financiare la 31.12.2018 ale Norofert ECO SRL transformată în NOROFERT S.A. (Emitentul) în 2019, precum și revizuirea situațiilor financiare la 31.12.2018 ale celor două filiale înființate în anul 2017, Norofert Organics SRL și Norofert Fitofarma SRL. Serviciile de audit și revizuire au fost contractate cu auditorul societății Norofert S.A. numit prin Actul constitutiv, societatea MGMT AUDIT & BPO SRL. În continuare, prezentăm principalele concluzii ale rapoartelor auditorului independent, întrucât acestea relevă potențiale zone de risc și vulnerabilitate ale Emitentului.

### 26.2.1. Concluziile raportului de audit independent asupra situațiilor financiare ale Norofert Eco SRL la 31.12.2018

Obiectul auditului a constat în situațiile financiare ale companiei, care cuprind situația poziției financiare și situația rezultatului global aferente exercițiului financiar încheiat la 31.12.2018 și un sumar al politicilor contabile semnificative și alte informații explicative. Auditul a fost desfășurat în conformitate cu Standardele Internaționale de Audit adoptate de Camera Auditorilor Financiar din România. În baza probelor de audit obținute, raportul formulează o „Opinie cu rezerve”:

„În opinia noastră, cu excepția efectelor posibile ale aspectelor descrise în paragraful *Baza pentru opinia cu rezerve*, situațiile financiare prezintă fidel, sub toate aspectele semnificative, poziția financiară a societății Norofert ECO SRL la data de 31 decembrie 2018, și performanța financiară în conformitate cu OMFP 1802/2014.

Bazele *opinie cu rezerve*:

1. Societatea nu a fost auditată la 31.12.2017, 2018 fiind primul an auditat. După efectuarea tuturor testelor de audit, conform Standardelor Internaționale de Audit, noi nu am fost în măsură să obținem un grad satisfactor de asigurare asupra soldurilor inițiale și nu ne-am putut asigura nici prin alte teste alternative. În consecință, orice ajustări care ar putea fi determinate ca fiind necesare asupra soldurilor

(Factori de risc)

de deschidere, ar putea afecta contul de profit și pierdere al anului 2018 și al rezultatului reportat la 31.12.2018.

2. Noi am fost numiți drept auditori ai societății la 06.06.2019 și deci, nu am participat la inventarierea stocurilor fizice la 31.12.2018. Nu am putut să ne convingem, prin alte proceduri alternative, cu privire la cantitățile și evaluarea stocurilor deținute la 31.12.2018.

3. La data de 31.12.2018 societatea avea creanțe comerciale nete în sumă de 2,442,665 RON, din care cu scadență depășită, mai mare de 365 zile, suma de 882,673 RON. La 31.12.2018 societatea are creat un provizion pentru creanțe cu scadență depășită în sumă de 387,167 RON. Din totalul soldului creanțelor comerciale de 2,442,665 RON, societatea a confirmat doar 59%. În consecință, nu am fost în măsură să obținem un grad satisfăcător de asigurare cu privire la exhaustivitatea și acuratețea creanțelor comerciale la 31.12.2018 și nici nu am putut determina dacă sunt necesare ajustări de valoare suplimentare la 31.12.2018 și posibilul lor efect în contul de profit și pierdere al anului 2018 și al rezultatului reportat la 31.12.2018.

4. La data de 31.12.2018 societatea avea datorii comerciale în sumă de 2,986,511 RON pentru care s-au obținut confirmări 53%. În consecință, nu am fost în măsură să obținem un grad satisfăcător de asigurare cu privire la exhaustivitatea și acuratețea datoriilor comerciale și nici nu am putut determina dacă sunt necesare ajustări la 31.12.2018 și posibilul lor efect în contul de profit și pierdere al anului 2018 și al rezultatului reportat la 31.12.2018.

De asemenea, raportul precizează că „ajustările și reclasificările găsite și propuse de auditori au fost prezentate și discutate cu managementul societății. Managementul societății urmează să analizeze ajustările și reclasificările propuse și să opereze înregistrările necesare în cursul anului 2019 cu afectarea corespunzătoare a conturilor.”

#### 26.2.2 Raportul de revizuire a situațiilor financiare la 31.12.2018 ale Norofert Fitofarma SRL – concluzie

Raportul de revizuire al auditorului independent asupra situațiilor financiare la 31.12.2018 ale Norofert Fitofarma SRL, societate cu sediul social în București, sectorul 6, Str. Crinul de Pădure nr. 2, număr de înregistrare la Registrul Comerțului J40/14788/24.08.2017, CUI 38132351, prezintă următoarea concluzie:

„Pe baza revizurii noastre, nu am luat cunoștință de nimic care să ne facă să credem că situațiile financiare nu prezintă fidel, sub toate aspectele semnificative, poziția financiară a societății NOROFERT FITOFARMA SRL la 31 decembrie 2018, în conformitate cu Ordinul Ministrului Finanțelor Publice nr. 1802/2014 cu modificările ulterioare.”

#### 26.2.3. Raportul de revizuire a situațiilor financiare la 31.12.2018 ale Norofert Organics SRL - concluzie

Raportul de revizuire al auditorului independent asupra situațiilor financiare la 31.12.2018 ale Norofert Organics SRL, societate cu sediul social în București, sectorul 6, Str. Crinul de Pădure nr. 2, număr de înregistrare la Registrul Comerțului J40/14744/23.08.2017, CUI 38131402, prezintă următoarea concluzie:

„Pe baza revizurii noastre, cu excepția posibilelor efecte ale aspectului descris în paragraful Baza pentru concluzia cu rezerve, nu am luat cunoștință de nimic care să ne facă să credem că situațiile financiare nu prezintă fidel, sub toate aspectele semnificative, poziția financiară a societății NOROFERT ORGANICS SRL la 31 decembrie 2018, în conformitate cu Ordinul Ministrului Finanțelor Publice nr. 1802/2014 cu modificările ulterioare.”

„Baza pentru concluzia cu rezerve:

Noi am fost contractați de către societate la 06.06.2019 în vederea efectuării revizurii Situațiilor

(Factori de risc)

Financiare de la 31.12.2018 și deci, nu am participat la inventarierea stocurilor fizice la 31.12.2018. Nu am putut să ne convingem, prin alte proceduri alternative, cu privire la cantitățile și evaluarea stocurilor deținute la 31.12.2018.”

**26.3. Riscuri sistemice privind emitentul.** Riscurile sistemice sunt cele provocate de evoluția evenimentelor politice și economice care influențează în mod obiectiv, într-un sens sau altul, întreg sistemul economic al unei unități geo-politice. Riscul sistemic este nediferențiat și nu poate fi prevenit.

26.3.1. Riscul de țară vizează posibilitatea ca statul de rezidență al Emitentului să nu-și poată onora angajamentele financiare, afectând toate instrumentele financiare interne, cât și unele instrumente externe. În contextul actual intern caracterizat de instabilitate politică și economică, de evoluții economice și sociale divergente, precum și în contextul internațional marcat de dinamica neuniformă și imprezvizibilă a factorilor și proceselor pe scena geopolitică regională și globală, de interdependențe multiple și strâns corelate la scară globală pe plan economic și financiar, evaluarea riscului de țară reprezintă o provocare pentru specialiști și investitori. Potrivit raportului MARSH<sup>8</sup>, pentru anul 2019, România rămâne încadrată în categoria țărilor cu indice de risc mediu alături de alte țări precum Bulgaria, Ungaria, Croatia, Italia sau Spania, înregistrând un scor de 65,2 din maxim 100 puncte corespunzător nivelului minim de risc, în ceea ce privește riscul politic, scor de 62,5 pentru indicele de risc operațional, în timp ce indicele de risc politic pe termen scurt este evaluat la 70,6. Potrivit clasificării S&P (Standard&Poor’s), la 3 martie 2019 România a fost evaluată la categoria de risc BBB-/A-3, păstrându-și ratingul investițional, nivelul costurilor de împrumut și al atractivității pentru fluxurile investiționale de capital. Consolidarea fiscală susținută, diminuarea datoriei guvernamentale și întărirea cadrului de guvernare pot îmbunătăți evaluarea riscului de țară.

26.3.2 Conformarea la cadrul legislativ și modificări ale cadrului legislativ.

Emitentul se află sub incidența cadrului legislativ din România și depune toate eforturile pentru a respecta cadrul de reglementare aplicabil. Modificările multiple aduse la nivelul legislativ și normativ pe plan contabil, fiscal și al resursei umane etc. pot afecta activitatea Emitentului.

26.3.3. Riscul de inflație și riscul de rată a dobânzii afectează costul de oportunitate. Rata inflației poate fluctua și, în consecință, operațiunile, condițiile financiare și rezultatele Emitentului pot fi afectate. De asemenea, investitorii trebuie să țină seama de impactul acestor riscuri asupra rezultatelor reale ale emitentului și asupra profitului real al investiției.

#### **26.4. Riscuri specifice privind investiția în acțiuni.**

Fiecare dintre riscurile prezentate în secțiunile anterioare, odată materializate, poate influența negativ, într-o măsură dificil de cuantificat, prețul și lichiditatea acțiunilor NOROFERT S.A., odată admise la tranzacționare pe piața de capital. Pe lângă acestea, o categorie de risc de natură sistemică asociată titlurilor financiare în sine se referă la:

26.4.1. Riscurile generate de piața de capital din România, în ansamblul ei. Investitorii trebuie să fie conștienți de faptul că piața românească de capital este o piață de frontieră cu risc mai ridicat pe planul lichidității și volatilității în raport cu piețele emergente și dezvoltate, asociate unor politici economice mature, stabile și eficiente.

De asemenea, *riscul de inflație și riscul de rată a dobânzii* pot afecta randamentul investiției în acțiuni în general, ca alternativă investițională în raport cu depozitele bancare sau investiția în obligațiuni guvernamentale sau corporative. Orice creștere în rata dobânzii poate afecta evoluția cotației acțiunilor, în general, ca alternativă investițională, pe piața de capital, în timp ce creșterea ratei inflației

<sup>8</sup> <https://www.marsh.com/us/campaigns/political-risk-map-2019.html>

(Factori de risc)

erodează câștigurile reale ale investitorului.

26.4.2 Riscul de preț este specific acțiunilor listate și constă în probabilitatea evoluției negative pentru cotația acțiunilor emitentului, după admiterea acestora la tranzacționare. Fluctuația prețului poate fi indusă de o multitudine de factori legați de activitatea emitentului sau de volatilitatea generală a pieței. De asemenea, în cazuri speciale precum evenimente deosebite sau situații litigioase, Autoritatea de Supraveghere Financiară poate decide suspendarea tranzacționării acțiunilor, cu impact asupra posibilității investitorilor de a vinde acțiunile în orice moment dorit și asupra valorii de piață a acțiunilor la reluarea tranzacționării.

26.4.3 Riscurile asociate cu o investiție directă în acțiuni, ca de altfel și randamentul așteptat asociat acestei investiții sunt, în principiu, superioare celor aferente depozitului bancar sau investiției în alte instrumente financiare precum obligațiuni de stat, participații la fonduri de investiții sau chiar obligațiuni corporative. Volatilitatea și evoluția puțin predictibilă a lichidității și prețului acțiunilor, alături de riscul pierderii investiției în cazul falimentului Emitentului nu recomandă investiția în acțiuni acelor investitori cu un nivel scăzut de toleranță față de risc. Potrivit cu descrierea pieței țintă, în opinia intermediarilor ofertei, investiția în acțiunile NOROFERT S.A. este corespunzătoare acelor clienți care:

- a) pe baza experienței sau cunoștințelor acumulate, înțeleg cel puțin conceptele de bază privind modul de funcționare a pieței de capital, caracteristicile acțiunilor, drepturile și obligațiile asociate acestora și obțin acces la informații privind evoluția pieței și situația economico-financiară a emitentului;
- b) au o situație financiară cel puțin stabilă, care, având în vedere riscurile implicate, pot suporta pierderi de până la 100% din capitalul investit;
- c) pot suporta fluctuațiile de preț și lichiditatea scăzută asociate cu listarea și tranzacționare unui instrument pe o piață nereglementată;
- d) cu profil investițional dar și speculativ, cu un orizont de timp al investiției de cel puțin 1 an, care urmăresc creșterea capitalului cu asumarea riscurilor implicate.

De asemenea, acest produs nu este considerat corespunzător acelor investitori care:

- i. doresc protecția integrală a capitalului și/sau certitudinea rambursării sumelor investite;
- ii. au o toleranță scăzută la risc, nefiindu-le potrivite investițiile bursiere;
- iii. necesită în mod obiectiv existența unei garanții de stat sau investiții în active fără risc.

## 27. Informații cu privire la oferte recente de valori mobiliare

În luna iulie a anului curent 2019, prin hotărârea AGEA nr. 2/12.07.2019, Norofert S.A. a majorat capitalul social prin emisiunea a 712.500 de acțiuni noi de valoare nominală 0,4 lei fiecare, din aceeași clasă și cu aceleași caracteristici cu acțiunile anterior existente. Acestea au fost oferite în cadrul unui plasament privat intermediat de SSIF Goldring S.A. în calitate de manager de sindicat și, respectiv, SSIF Tradeville S.A., la un preț de 10 lei/acțiune, din care 9,6 lei reprezenta prima de emisiune. În urma majorării, capitalul social a crescut cu 285.000 lei la 802.394 lei, fiind împărțit în 2.005.985 acțiuni ordinare, nominative, dematerializate, de valoare și drepturi egale.

La plasamentul privat adresat unui număr de 91 investitori de retail și 1 investitor profesional, au participat 70 de investitori selectați de către intermediarii ofertei. Selecția s-a făcut în urma testării caracterului adecvat al investiției în acțiunile Norofert S.A. pentru profilul de investitor al fiecăruia, prin evaluarea măsurii în care aceștia s-au încadrat în piața țintă delimitată anterior derulării operațiunii. În urma ofertei închisă anticipat după prima zi de derulare (18 iulie 2019), numărul de investitori care au acceptat oferta și cărora li s-au alocat acțiuni nou emise este de 70, dintre care 8 persoane juridice.

Sumele atrase prin majorarea de capital sunt și vor fi direcționate către utilizarea unei noi unități de producție, creșterea capacității de vânzare prin dezvoltarea echipei de vânzări și campanii de promovare, omologări de produse pe piețele externe și producția de materie primă proprie.

În data de 21 ianuarie 2020, Norofert S.A. a derulat, de asemenea, un plasament privat intermediat de Tradeville S.A. de obligațiuni corporative cu o valoare nominală de 100 de lei, scadență la 5 ani și rată a dobânzii de 8,5% anual. La plasament au participat 102 investitori care au subscris 115.000 acțiuni, suma atrasă de 11,5 mil. lei urmând să fie utilizată pentru strategiile de dezvoltare a afacerii precum și pentru acoperirea necesarului de capital de lucru.

La momentul redactării prezentului Memorandum, Emitentul cât și Consultantul nu au cunoștință de existența de informații relevante omise din, sau prezentate eronat în Documentul de prezentare al Ofertei, nici de vreun eveniment important ulterior momentului oferirii de valori mobiliare care să conducă la divergențe importante între Memorandum și Documentul de ofertă, în afara celor prezentate în Memorandum.

## **28. Planuri legate de operațiuni viitoare pe piața de capital**

Norofert S.A. intenționează să fie un jucător activ, dinamic pe piața românească de capital, utilizând instrumentele și oportunitățile existente pentru creșterea valorii și lichidității acțiunilor sale, pentru atragerea de capital și recompensarea investitorilor săi.

Inițiativa declarată prin Hotărârea AGEA întrunită statutar în data de 3 decembrie 2019 în favoarea emisiunii de obligațiuni corporative neconvertibile în limita maximă a 3.000.000 euro, cu scadență de maxim 5 ani și o valoare maximă a dobânzii de maxim 9% pe an în cursul anului 2020, care vor fi ulterior admise la tranzacționare pe una din piețele administrate de Bursa de Valori București, a fost parțial materializată prin plasamentul privat derulat și încheiat la 21 ianuarie 2020.

## **29. Auditorul societății**

Auditorul societății este societatea MGMT AUDIT & BPO SRL, cu sediul în București, sector 2, Bd. Pierre de Coubertin nr. 3-5, clădirea Office Building cam. 6RG, etaj 6, înregistrată la Registrul Comerțului sub nr. J40 /14885 /2014, cod unic de înregistrare 33928794, autorizată de Camera Auditorilor Financiară din România în baza autorizației nr. 1263 din data de 07.09.2015, prin reprezentant permanent CIACĂRU GABRIELA autorizat de Camera Auditorilor Financiară din România cu autorizația nr. 4044/2011.

## **30. Societăți afiliate și procentul de acțiuni deținute**

Așa cum s-a precizat anterior, Norofert S.A. deține 99% din capitalul social al Norofert Fitofarma SRL și Norofert Organics SRL, societăți afiliate. Informațiile din prezentul Memorandum privesc, pe de o parte, afacerea derulată numai de Norofert S.A. și, pe de altă parte, afacerea celorlalte două societăți afiliate luate separat. De asemenea, documentul prezintă și informații consolidate privind situația economică, financiară, comercială și de piață pentru cele trei societăți. Situațiile financiare individuale pentru cele trei companii sunt disponibile în Anexele 2 și 3 ale prezentului document.

La prezentul Memorandum sunt anexate următoarele documente care fac parte integrantă din acesta:

**Anexa 1:** Actul Constitutiv

**Anexa 2:** Sinteză rezultatelor financiare / contul de profit și pierdere pentru ultimele 3 exerciții financiare – individual și consolidat

**Anexa 3:** Sinteză poziției financiare / bilanțul pentru ultimele 3 exerciții financiare – individual și consolidat

**Anexa 4:** Bugetul pentru anul în curs și următorii 2 ani

**Anexa 5:** Decizia organului statutar privind tranzacționarea pe AeRO

**Anexa 6:** Organigrama societății

Data întocmirii Memorandumului: 22.01.2020

**EMITENT: NOROFERT S.A.**

POPESCU Vlad-Andrei

Director General

Semnatura si stampila


**Consultant Autorizat: SSIF GOLDRING S.A.**

ZAHAN Virgil Adrian

Director General

Semnatura si stampila




## Anexa nr. 2 – Sinteza rezultatelor financiare anuale și interimare

### 2.1 Rezultate financiare individuale, Norofert ECO SRL / NOROFERT S.A.

| Contul de profit si pierdere (lei) | 2016      | 2017      | 2018      | Oct. 2018 | Oct. 2019  |
|------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|
| Cifra de afaceri                   | 2,756,438 | 5,186,641 | 5,680,959 | 4.886.921 | 11.503.435 |
| Cheltuieli de exploatare           | 2,001,813 | 4,980,463 | 5,248,394 | 4.847.305 | 9.217.828  |
| Rezultat operational               | 771,754   | 273,344   | 672,615   | 224.074   | 2.247.650  |
| Rezultat financiar                 | -76,019   | -21,634   | -30,572   | -22.754   | -44.374    |
| Rezultat brut                      | 695,735   | 251,710   | 642,043   | 201.320   | 2.203.276  |
| Rezultat net                       | 587,667   | 170,403   | 513,994   | 89.468    | 2.135.374  |

### 2.2 Rezultate financiare individuale, Norofert Organics SRL

| Contul de profit si pierdere (lei) | 2017    | 2018      | Oct. 2018 | Oct. 2019 |
|------------------------------------|---------|-----------|-----------|-----------|
| Cifra de afaceri                   | -       | 2.074.791 | 2.164.990 | 2.168.262 |
| Cheltuieli de exploatare           | 3.135   | 75.836    | 163.578   | 763.118   |
| Rezultat operational               | (3.135) | 1.998.955 | 2.001.412 | 1.417.427 |
| Rezultat brut                      | (3.135) | 1.998.955 | 2.001.412 | 1.417.366 |
| Rezultat net                       | (3.135) | 1.978.207 | 1.979.762 | 1.413.050 |

### 2.3 Rezultate financiare individuale, Norofert Fitofarma SRL

| Contul de profit si pierdere (lei) | 2017    | 2018      | Oct. 2018 | Oct. 2019 |
|------------------------------------|---------|-----------|-----------|-----------|
| Cifra de afaceri                   | -       | 2.164.990 | 1.786.493 | 2.776.071 |
| Cheltuieli de exploatare           | 3.134   | 164.544   | 70.620    | 2.234.576 |
| Rezultat operational               | (3.134) | 2.000.446 | 1.715.873 | 541.495   |
| Rezultat brut                      | (3.134) | 2.000.446 | 1.715.873 | 532.141   |
| Rezultat net                       | (3.134) | 1.978.796 | 1,698,008 | 506,574   |

#### 2.4.1. Rezultate financiare consolidate - sumar

| Contul de profit si pierdere (lei) | 2016      | 2017      | 2018      | Oct. 2018 | Oct. 2019  |
|------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|
| Cifra de afaceri                   | 2,756,438 | 5,186,641 | 9,239,293 | 8,740,938 | 11,531,973 |
| Cheltuieli de exploatare           | 2,001,813 | 4,986,732 | 5,488,774 | 4,984,037 | 7,299,727  |
| Rezultat operational               | 771,754   | 267,075   | 3,990,569 | 3,941,359 | 4,206,572  |
| Rezultat financiar                 | -76,019   | -21,634   | -30,572   | -22,754   | -53,789    |
| Rezultat brut                      | 695,735   | 245,441   | 3,959,997 | 3,918,605 | 4,152,783  |
| Rezultat net                       | 587,667   | 164,134   | 3,789,550 | 3,767,238 | 4,054,998  |

## 2.4.2. Situatii financiare consolidate

| <i>Cont de profit și pierdere (lei) – valori consolidate</i> | 2016             | 2017             | 2018             | Oct. 2018        | Oct. 2019         |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| <b><i>Venituri din exploatare, din care:</i></b>             | <b>2.773.567</b> | <b>5.253.807</b> | <b>9.479.343</b> | <b>8.925.396</b> | <b>11.506.299</b> |
| Cifra de afaceri   | 2.756.438        | 5.186.641        | 9.239.293        | 8.740.938        | 11.531.973        |
| Variația stocurilor  | -                | -                | 201.448          | 145.856          | -69.929           |
| Alte venituri din exploatare                                 | 17.129           | 67.166           | 38.602           | 38.602           | 44.255            |
| <b><i>Cheltuieli din exploatare, din care:</i></b>           | <b>2.001.813</b> | <b>4.986.732</b> | <b>5.488.774</b> | <b>4.984.037</b> | <b>7.299.727</b>  |
| Cheltuieli cu materialul, din care:                          | 1.286.081        | 2.902.017        | 1.637.870        | 1.938.434        | 4.401.641         |
| <i>Cheltuieli cu materii prime și materiale</i>              | 65.866           | 294.324          | 746.821          | 1.002.378        | 1.913.970         |
| <i>Cheltuieli privind mărfurile</i>                          | 1.206.273        | 2.472.254        | 880.368          | 820.030          | 2.458.406         |
| <i>Alte cheltuieli materiale</i>                             | 13.942           | 135.439          | 10.681           | 116.026          | 29.265            |
| Cheltuieli cu personalul                                     | 166.639          | 474.078          | 695.254          | 578.245          | 1.207.664         |
| Cheltuieli cu amortizarea și ajustările de valoare           | 17.814           | 85.498           | 131.686          | 488.829          | -204.935          |
| Alte cheltuieli de exploatare                                | 531.279          | 1.525.139        | 2.929.964        | 1.978.529        | 1.895.357         |
| <b><i>Rezultat operațional</i></b>                           | <b>771.754</b>   | <b>267.075</b>   | <b>3.990.569</b> | <b>3.941.359</b> | <b>4.206.572</b>  |
| <i>Venituri financiare</i>                                   | 3.874            | 49.596           | 39.340           | 39.340           | 31.272            |
| <i>Cheltuieli financiare</i>                                 | 79.893           | 71.230           | 69.912           | 62.094           | 85.061            |
| <b><i>Rezultat financiar</i></b>                             | <b>(76.019)</b>  | <b>(21.634)</b>  | <b>(30.572)</b>  | <b>-22.754</b>   | <b>-53.789</b>    |
| <b>Venituri totale</b>                                       | <b>2.777.441</b> | <b>5.303.403</b> | <b>9.518.683</b> | <b>8.964.736</b> | <b>11.537.571</b> |
| <b>Cheltuieli totale</b>                                     | <b>2.081.706</b> | <b>5.057.962</b> | <b>5.558.686</b> | <b>5.046.131</b> | <b>7.384.788</b>  |
| <b><i>Rezultat brut</i></b>                                  | <b>695.735</b>   | <b>245.441</b>   | <b>3.959.997</b> | <b>3.918.605</b> | <b>4.152.783</b>  |
| Impozitul pe profit/alte impozite                            | 108.068          | 81.307           | 170.447          | 151.367          | 97.785            |
| <b><i>Rezultat net</i></b>                                   | <b>587.667</b>   | <b>164.134</b>   | <b>3.789.550</b> | <b>3,767,238</b> | <b>4,054,998</b>  |

## Anexa nr. 3 – Pozitia financiara anuala

### 3.1 Poziția financiară individual Norofert ECO SRL / NOROFERT S.A.

| Elemente de activ   | 2016             | 2017             | 2018             | Oct. 2018        | Oct. 2019         |
|---------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| Active imobilizate  | 283,547          | 586,393          | 635,251          | 665.274          | 834.028           |
| Active circulante   | 1,741,334        | 3,639,657        | 4,437,966        | 4.207.630        | 17.438.635        |
| Cheltuieli in avans | 1,920            | 3,577            | 3,505            | 5.718            | 87.810            |
| <b>Total activ</b>  | <b>2,026,801</b> | <b>4,229,627</b> | <b>5,076,722</b> | <b>4.878.622</b> | <b>18.360.473</b> |

| Elemente de pasiv          | 2016             | 2017             | 2018             | Oct. 2018        | Oct. 2019         |
|----------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| Capitaluri proprii         | 591,747          | 580,520          | 526,314          | 669.989          | 9.405.144         |
| Datorii - total, din care: | 1,435,054        | 3,649,107        | 4,163,241        | 3.821.466        | 8.943.556         |
| - sub 1 an                 | 1,217,368        | 3,458,867        | 3,599,582        | 3.616.808        | 8.801.823         |
| - peste 1 an               | 217,686          | 190,240          | 563,659          | 204.658          | 141.733           |
| Provizioane                | 0                | 0                | 387,167          | 387.167          | -                 |
| Venituri in avans          | 0                | 0                | 0                | -                | 11.773            |
| <b>Total pasiv</b>         | <b>2,026,801</b> | <b>4,229,627</b> | <b>5,076,722</b> | <b>4.878.622</b> | <b>18.360.473</b> |

### 3.2 Poziția financiară individual Norofert Organics SRL

| Elemente de activ   | 2017       | 2018             | Oct. 2018        | Oct. 2019        |
|---------------------|------------|------------------|------------------|------------------|
| Active imobilizate  | -          | -                | -                | 1.265.963        |
| Active circulante   | 442        | 2.775.877        | 1.809.492        | 5.531.399        |
| Cheltuieli in avans | -          | -                | -                | 4.994            |
| <b>Total activ</b>  | <b>442</b> | <b>2.775.877</b> | <b>1.809.492</b> | <b>6.802.356</b> |

| Elemente de pasiv          | 2017       | 2018             | Oct. 2018        | Oct. 2019        |
|----------------------------|------------|------------------|------------------|------------------|
| Capitaluri proprii         | (2.935)    | 1.975.272        | 1.695.073        | 2.501.647        |
| Datorii - total, din care: | 3.377      | 800.605          | 114.419          | 4.300.709        |
| - sub 1 an                 | 3.377      | 800.605          | 114.419          | 3.330.011        |
| - peste 1 an               | -          | -                | -                | 970.698          |
| Provizioane                | -          | -                | -                | -                |
| Venituri in avans          | -          | -                | -                | -                |
| <b>Total pasiv</b>         | <b>442</b> | <b>2.775.877</b> | <b>1.809.492</b> | <b>6.802.356</b> |

### 3.3 Poziția financiară individual Norofert Fitofarma SRL

| Elemente de activ   | 2017       | 2018             | Oct. 2018        | Oct. 2019        |
|---------------------|------------|------------------|------------------|------------------|
| Active imobilizate  |            | -                | -                | -                |
| Active circulante   | 442        | 2.124.602        | 2.304.579        | 4.814.073        |
| Cheltuieli in avans |            | -                | -                | -                |
| <b>Total activ</b>  | <b>442</b> | <b>2.124.602</b> | <b>2.304.579</b> | <b>4.814.073</b> |

| Elemente de pasiv          | 2018       | Oct. 2018        | Oct. 2019        |
|----------------------------|------------|------------------|------------------|
| Capitaluri proprii         | (2.934)    | 1.976.828        | 3.408.712        |
| Datorii - total, din care: | 3.376      | 327.751          | 1.405.361        |
| - sub 1 an                 | 3.376      | 327.751          | 1.405.361        |
| - peste 1 an               | -          | -                | -                |
| Provizioane                | -          | -                | -                |
| Venituri in avans          | -          | -                | -                |
| <b>Total pasiv</b>         | <b>442</b> | <b>2.304.579</b> | <b>4.814.073</b> |

#### 3.4.1. Poziția financiară consolidată (lei) - sumar

| Elemente de activ   | 2016             | 2017             | 2018             | Oct. 2018        | Oct. 2019         |
|---------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| Active imobilizate  | 283,547          | 577,391          | 626,249          | 665.274          | 2.060.391         |
| Active circulante   | 1,741,334        | 3,634,680        | 7,636,851        | 8.211.628        | 22.223.139        |
| Cheltuieli in avans | 1,920            | 3,577            | 3,505            | 5.718            | 92.804            |
| <b>Total activ</b>  | <b>2,026,801</b> | <b>4,215,648</b> | <b>8,266,605</b> | <b>8.882.620</b> | <b>24.376.334</b> |

| Elemente de pasiv          | 2016             | 2017             | 2018             | Oct. 2018        | Oct. 2019         |
|----------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| Capitaluri proprii         | 591,747          | 574,651          | 3,796,001        | 4.341.890        | 15.275.903        |
| Datorii - total, din care: | 1,435,054        | 3,640,997        | 4,470,604        | 4.540.730        | 9.100.431         |
| - sub 1 an                 | 1,217,368        | 3,534,383        | 4,234,434        | 3.948.905        | 7.976.227         |
| - peste 1 an               | 217,686          | 106,614          | 236,170          | 204.658          | 1.112.431         |
| Provizioane                | 0                | 0                | 0                | 387.167          | 0                 |
| Venituri in avans          | 0                | 0                | 0                | 0                | 11.773            |
| <b>Total pasiv</b>         | <b>2,026,801</b> | <b>4,215,648</b> | <b>8,266,605</b> | <b>8.882.620</b> | <b>24.376.334</b> |

**3.4.2. Poziția financiară consolidată (lei)**

| <b>Indicatori de bilanț (lei) – valori consolidate</b> | <b>2016</b>      | <b>2017</b>      | <b>2018</b>      | <b>Oct. 2018</b> | <b>Oct. 2019</b>   |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|--------------------|
| <b>Active imobilizate, din care:</b>                   | <b>283.547</b>   | <b>577.391</b>   | <b>626.249</b>   | <b>665.274</b>   | <b>2.060.391</b>   |
| <b>Imobilizări necorporale</b>                         | <b>0</b>         | <b>189</b>       | <b>461</b>       | <b>691</b>       | <b>284</b>         |
| <b>Imobilizări corporale</b>                           | <b>278.374</b>   | <b>385.084</b>   | <b>383.557</b>   | <b>413.350</b>   | <b>1.759.275</b>   |
| <b>Imobilizări financiare</b>                          | <b>5.173</b>     | <b>0</b>         | <b>0</b>         | <b>9.002</b>     | <b>58.601</b>      |
| <b>Imobilizări în curs de investiție</b>               | <b>138.572</b>   | <b>192.118</b>   | <b>242.231</b>   | <b>242.231</b>   | <b>242.231</b>     |
| <b>Active circulante, din care:</b>                    | <b>1.741.334</b> | <b>3.634.680</b> | <b>7.636.851</b> | <b>8.211.628</b> | <b>22.223.139</b>  |
| <b>Stocuri</b>   | <b>444.128</b>   | <b>489.914</b>   | <b>931.522</b>   | <b>934.763</b>   | <b>4.043.542</b>   |
| Materii prime și materiale consumabile                 | 42.831           | 0                | 537.781          | 544.196          | 358.547            |
| Produse finite   | 0                | 0                | 143.797          | 145.856          | 73.868             |
| Mărfuri  | 232527           | 442.573          | 136.534          | 136.343          | 3.511.299          |
| Ambalaje   | 6736             | 27.483           | 71.141           | 71.141           | 39.288             |
| Avansuri achiziție de stocuri                          | 162035           | 19.858           | 42.269           | 37.227           | 60.540             |
| <b>Creanțe</b>   | <b>1.544.582</b> | <b>2.646.842</b> | <b>6.617.555</b> | <b>6.821.010</b> | <b>17.081.798</b>  |
| Creanțe comerciale cu terții                           | <b>1.293.961</b> | <b>2.328.389</b> | <b>5.760.096</b> | <b>6.246.279</b> | <b>15.096.321*</b> |
| Creanțe cu societăți afiliate                          |                  |                  | 100.603          | -                | -                  |
| Creanțe acționari                                      | 0                | 0                | 415.864          | -                | -                  |
| Alte active  | <b>250.621</b>   | <b>318.453</b>   | <b>340.992</b>   | <b>574.731</b>   | <b>1.985.477</b>   |
| <b>Casa și conturi la bănci</b>                        | <b>(247.376)</b> | <b>497.924</b>   | <b>87.774</b>    | <b>455.855</b>   | <b>1.097.799</b>   |
| <b>Cheltuieli înregistrate în avans</b>                | <b>1.920</b>     | <b>3.577</b>     | <b>3.505</b>     | <b>5.718</b>     | <b>92.804</b>      |
| <b>Total activ</b>                                     | <b>2.026.801</b> | <b>4.215.648</b> | <b>8.266.605</b> | <b>8.882.620</b> | <b>24.376.334</b>  |
| <b>Datorii curente, din care:</b>                      | <b>1.217.368</b> | <b>3,534,383</b> | <b>4,234,434</b> | <b>3.948.905</b> | <b>7.976.227</b>   |
| Furnizori terți  | 2.500.349        | 2,500,349        | 2,935,888        | 3.240.215        | 6.817.784**        |
| Datorii cu societățile afiliate                        |                  | 0                | 59,084           | -                | -                  |
| Datorii bancare  |                  | 799.850          | 700.063          | 399.578          | 271.550            |
| Datorii acționari                                      |                  | 4,000            | 26,500           | 26.500           | 25.600             |
| Leasing financiar                                      |                  | 83,626           | 69,024           | -                | -                  |
| Alte datorii pe termen scurt                           |                  | 146,558          | 385,180          | 282.612          | 861.293            |
| <b>Datorii pe termen lung, din care:</b>               | <b>217.686</b>   | <b>106.614</b>   | <b>236.170</b>   | <b>204.658</b>   | <b>1.112.431</b>   |
| Datorii bancare  |                  | 0                | 167.391          | -                | -                  |
| Leasing financiar                                      |                  | 106.614          | 127.474          | 204.658          | 1.112.431          |
| <b>Provizioane</b>                                     | <b>0</b>         | <b>0</b>         | <b>0</b>         | <b>387.167</b>   | <b>0</b>           |
| <b>Venituri în avans</b>                               | <b>0</b>         | <b>0</b>         | <b>0</b>         | <b>0</b>         | <b>11.773</b>      |
| <b>Total Datorii</b>                                   | <b>1.435.054</b> | <b>3.640.997</b> | <b>4.470.604</b> | <b>4.540.730</b> | <b>9.100.431</b>   |
| <b>Capitaluri proprii, din care:</b>                   | <b>591.747</b>   | <b>574.651</b>   | <b>3.796.001</b> | <b>4.341.890</b> | <b>15.275.903</b>  |
| Capital subscris și vărsat                             | 3.400            | 3.800            | 3.800            | 3.800            | 7.261.250          |
| Rezerve legale   | 680              | 680              | 760              | 680              | 760                |
| Alte rezerve   |                  | 8.240            | 8.240            | 8.240            | 8.240              |
| Profitul sau pierderea reportată                       | -                | 406.037          | (6.269)          | 561.932          | 3.950.655          |
| Profitul sau pierderea exercițiului financiar          | 587.667          | 164.134          | 3.789.550        | 3.767.238        | 4.054.998          |
| Repartizarea profitului                                | -                |                  | (80)             | -                | -                  |
| <b>Total capitaluri proprii și datorii</b>             | <b>2.026.801</b> | <b>4.215.648</b> | <b>8.266.605</b> | <b>8.882.620</b> | <b>24.376.334</b>  |

\* Din total creanțe comerciale, suma totală se reduce cu 2,64 milioane lei în urma operării de compensări aferente lunii noiembrie

\*\* Din total furnizori terți, suma totală se reduce cu 2,14 milioane lei în urma operării de compensări aferente lunii noiembrie

**Anexa nr. 4 – Bugetul de Venituri si Cheltuieli****4. Bugetul de Venituri si Cheltuieli – la nivelul afacerii**

| <b>Contul de profit si pierdere (lei)</b> | <b>2020</b>       | <b>2021</b>       | <b>2022</b>       |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|
| <b>Venituri</b>                           | <b>13.380.000</b> | <b>16.320.000</b> | <b>18.220.000</b> |
| <b>Cheltuieli</b>                         | <b>6.028.850</b>  | <b>6.893.250</b>  | <b>7.410.250</b>  |
| <b>Rezultat brut</b>                      | <b>7.351.750</b>  | <b>9.426.750</b>  | <b>10.809.750</b> |
| <b>Rezultat net</b>                       | <b>6.175.470</b>  | <b>7.918.470</b>  | <b>9.080.190</b>  |
| <b>Rezultat net pe actiune</b>            | <b>3,0785</b>     | <b>3,9474</b>     | <b>4,5265</b>     |