



Norofert S.A.
Raport Anual 2020

RAPORT ANUAL CONFORM	ANEXA 15 DIN REGULAMENTUL ASF NR. 5/2018
PENTRU EXERCIȚIUL FINANCIAR	01.01.2020 - 31.12.2020
DATA RAPORTULUI	21.05.2021
DENUMIREA EMITENTULUI	NOROFERT S.A.
SEDIUL SOCIAL	STR. PETRACHE POENARU NR. 26, ROOM 8 BUCUREȘTI, SECTOR 5
NUMĂRUL DE TELEFON/FAX	+40 721 461 289
CODUL UNIC DE ÎNREGISTRARE LA OFICIUL REGISTRULUI COMERȚULUI	12972762
NUMĂR DE ORDINE ÎN REGISTRUL COMERȚULUI	J40/4222/2000
PIAȚA PE CARE SE TRANZACȚIONEAZĂ VALORILE MOBILIARE EMISE	SEGMENTUL SMT AL BURSEI DE VALORI BUCUREȘTI
CAPITAL SUBSCRIS ȘI VĂRSAT	3.209.576 LEI
PRINCIPALELE CARACTERISTICI ALE VALORILOR MOBILIARE EMISE DE EMITENT	8.023.940 ACȚIUNI CU O VALOARE NOMINALĂ DE 0,4 RON
SIMBOL TRANZACȚIONARE	ACȚIUNI: NRF OBLIGAȚIUNI: NRF25
ADRESA DE EMAIL	INVESTITORI@NOROFERT.RO

Cuprins

<i>Scrisoare de la CEO</i>	4
I. Analiza activității emitentului	6
1.1 Precizarea datei de înființare a emitentului.....	6
1.2 Descrierea activității de bază a emitentului	7
1.3 Descrierea oricărei fuziuni sau reorganizări semnificative a emitentului, ale filialelor sale sau ale societăților	9
1.4 Descrierea achizițiilor și/sau înstrăinărilor de active.....	10
1.5 Descrierea principalelor rezultate ale evaluării activității emitentului	10
1.6 Evaluarea nivelului tehnic al emitentului	15
1.7 Evaluarea activității de aprovizionare tehnico-materială (surse indigene, surse import)	16
1.8 Evaluarea activității de vânzare	16
1.9 Evaluarea aspectelor legate de angajații/personalul emitentului	18
1.10 Evaluarea aspectelor legate de impactul activității de bază a emitentului asupra mediului înconjurător.....	19
1.11 Evaluarea activității de cercetare și dezvoltare	20
1.12 Evaluarea activității emitentului privind managementul riscului	20
1.13 Elemente de perspectivă privind activitatea emitentului	24
II. Activele corporale ale emitentului	26
2.1 Precizarea amplasării și a caracteristicilor principalelor capacități de producție în proprietatea emitentului.....	26
2.2 Descrierea și analizarea gradului de uzură al proprietăților emitentului.....	26
2.3 Precizarea potențialelor probleme legate de dreptul de proprietate asupra activelor corporale ale emitentului.....	27
III. Piața valorilor mobiliare emise de emitent	28
3.1. Precizarea piețelor din România și din alte țări pe care se negociază valorile mobiliare emise	28
3.2. Descrierea politicii emitentului cu privire la dividende	28
3.3. Descrierea oricăror activități a emitentului de achiziționare a propriilor acțiuni	29
3.4. În cazul în care emitentul are filiale, precizarea numărului și a valorii nominale a acțiunilor emise de societatea mama deținute de filiale	29
3.5. În cazul în care emitentul a emis obligațiuni și/sau alte titluri de creanță datorie, prezentarea modului în care emitentul își achită obligațiile față de deținătorii de astfel de valori mobiliare	29
IV. Conducerea emitentului	30
4.1. Prezentarea listei administratorilor emitentului.....	30
4.2. Prezentarea listei membrilor conducerii executive a emitentului.....	32
V. Situația financiar-contabilă	34
5.1. Elemente de bilanț	34
5.2. Contul de profit și pierderi	36
5.3. Cash-flow	38
VI. Declarație	<i>Error! Bookmark not defined.</i>
VIII. Raport Auditorului	
IX. Situațiile financiare pentru 2020, note	

Scrisoare de la CEO

Stimați Acționari,

Publicăm acest raport la mai bine de un an de la debutul pandemiei de COVID-19 în România. Un an în care am văzut de foarte multe ori cum este pus la încercare modul în care vedem și facem business-ul în lumea modernă, de la mutarea în online a activității până la adaptarea activității pentru a face față răspândirii acestui virus.



Trebuie spus că un alt soi de virus a lovit agricultura românească în 2020. Seceta extremă, fără precedent în ultimii 25 de ani, a lovit puternic un sector al economiei românești și așa greu pus la încercare de lipsa de lichidități și imposibilitatea de investiții majore și semnificative în arii de interes precum irigațiile. A fost un an în care am văzut suprafețe foarte mari de culturi afectate în proporție de 80-90% de seceta, fermieri neputincioși în fața valului de căldură și lipsei de precipitații. A fost anul în care cuvântul „irigații” a fost pe buzele tuturor și doar cei care au reușit să bugeteze încă de acum 5-10 ani pivoți, tamburi și refacere de canale de irigații au avut de câștigat major de pe urma lipsei de cereale din piață. Cred că anul 2020 a însemnat un reset în gândirea tuturor actorilor din agribusiness. Investițiile care se vor face începând cu 2021 se vor direcționa din ce în ce mai mult către tehnologie, digitalizare a agriculturii și a raționalizării și răspândirii apei în culturile mari din România.

Suntem pe vârful unui val foarte bun, reprezentat de Green Deal-ul propus de Uniunea Europeană. Vedem o aplecare din ce în ce mai mare asupra culturilor ecologice și încurajarea financiară și legislativă din partea UE va aduce agricultura ecologică în mainstream-ul agribusinessului, odată cu mărirea numărului de fermieri care trec către practicile de farming ecologic. Telul de 25% suprafața cultivată ecologic în următorii ani pe întreg teritoriul UE este unul optimist și ne face să ne uităm cu optimism la potențialul de dezvoltare al Norofert în următorii ani.

Ne bucurăm foarte mult că am reușit să facem față unui an ca 2020, fie că vorbim de seceta sau COVID-19. A fost un an care ne-a pus serios la încercare felul în care abordăm agribusinessul. Am început să vedem primele semne de dificultate în câmp încă din martie și am acționat rapid prin introducerea în piață a unui produs care păstrează pentru mai mult timp umiditatea în sol, permițând plantelor să își crească șansele de supraviețuire pe timp de seceta. Am avut la recoltă confirmarea că pasul a fost corect și timing-ul perfect, având fermieri care au recoltat cereale în cantități mai mari și cu specificații mai bune. Un nou avantaj al produselor ecologice a reieșit din testele pe care le-am făcut în câmp în 2020: în perioadele de seceta produsele pe baza de microorganisme și ingrediente de origine naturală nu supun planta la stres, permițându-i să facă față efectelor secetei mult mai bine decât o cultură tratată cu produse de origine chimică. De asemenea, am continuat deja uzualele loturi demonstrative și intenționez să păstrez trendul în următorii ani deoarece observăm că sunt cea mai bună carte de vizită a companiei noastre.

A fost și anul în care, mai mult ca oricând, am fost alături de clienții noștri prin soluții de finanțare flexibile și mai importante decât orice: înțelegere. Cazurile de calamitate totală, deși nu puține, au fost tratate individual și analizate de către Departamentul de Risc, oferindu-le clienților soluții de plată eșalonate. Suntem siguri că această mană de ajutor dată fermierilor în vremuri de dificultate îi va transforma în clienți fideli, așa cum începem să vedem în primăvara lui 2021.

Din punct de vedere al investițiilor ne bucurăm să spunem că acestea au continuat și s-au axat pe îmbunătățirea capacităților de producție și depozitare dar și pe training-ul și extinderea echipei de vânzări și a celei tehnice. Pașii făcuți în 2020 pentru finanțarea și achiziția liniei de îngrășăminte de sol de mare capacitate își vor arăta roadele în 2021 atunci când aceasta va fi operațională și vom putea întregi portofoliul de produse al Norofert.

Ne mândrim și cu progresele făcute în Statele Unite, acolo unde Norofert USA LLC a luat ființa în statul Ohio și unde avem deja o gama de 6 produse omologate pentru utilizare în mai multe state. Loturile demo pe care le-am înființat au fost primul pas în demonstrarea eficacității produselor Norofert în SUA. Am continuat cu eforturile de marketing în special pe distribuitori iar primul nostru agent de vânzări în SUA lucrează în teren pentru a face cunoscute produsele noastre. Este cu siguranța un proiect ambițios, pe termen lung și cu mari așteptări din partea investitorilor.

Din punct de vedere al pieței de capital, am cunoscut o creștere spectaculoasă, datorată încrederii pe care investitorii de retail o au în companie. Vom marca data de 3 martie 2020, ziua listării noastre pe piața AeRO, în calendarul evenimentelor importante din istoria Norofert. Deși debutul a coincis cu începutul pandemiei în România iar întreaga piață a avut de suferit, credem ca trendul de revenire a ajutat la propulsarea spectaculoasă a prețului acțiunii.

Va invit să parcurgeți mai jos Raportul pentru anul 2020, să citiți în detaliu despre cum s-a desfășurat anul agricol și impactul pe care acesta l-a avut în datele noastre financiare. Dacă aveți întrebări sau sugestii cu privire la modul în care raportăm, nu ezitați să ne contactați pentru mai multe explicații. Puteți contacta echipa de IR la adresa de email investitori@norofert.ro sau lua legătura direct cu mine la adresa de email vlad.popescu@norofert.ro.

Va mulțumim ca ne sunteți alături!

Vlad Andrei Popescu

I. Analiza activității emitentului

1.1 Precizarea datei de înființare a emitentului

Norofert SRL a fost înființată în anul 2000 la București de Florin Popescu, fiind prima companie importatoare și distribuitoare de îngrășăminte create cu ajutorul tehnologiei avansate, în România. Compania a fost inițial specializată în distribuirea 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 a abordat sectorul agriculturii ecologice românești aflat într-o etapă embrionară la acea vreme, și a devenit un promotor și formator de piață pentru fertilizatori și produse fitosanitare pentru culturile ecologice mari. În 2010 a fost înființată Norofert Eco SRL, companie ce a devenit primul distribuitor în România de inputuri ecologice din Spania, Germania și Statele Unite. Între 2010 și 2015, activitățile de distribuție au continuat să crească și să se dezvolte. În 2015, Florin Popescu a fost nevoit să se retragă din afacere, iar Vlad Popescu, fiul său, a preluat conducerea companiei.

În 2016, Norofert a devenit oficial primul furnizor și producător românesc de îngrășăminte și tratamente complexe necesare în agricultura ecologică. Cu sprijinul și colaborarea unor institute naționale de cercetare, Norofert a dezvoltat o gamă de patru produse corespondente cu produsele importate până în anul 2015, dar cu formule îmbunătățite și adaptate condițiilor specifice agriculturii românești. În același an, Norofert a inaugurat prima fabrică de fungicide, insecticide și îngrășăminte ecologice din România, asigurând necesarul pentru fermieri din sistemul ecologic, la nivel național în Filiași, jud. Dolj.

În perioada 2016 - 2018, compania a cunoscut o perioadă de creștere accelerată ca urmare a dezvoltării unei tehnologii proprii inovative numită „BioChain”, care presupune utilizarea exclusivă și sinergică a materiei prime vegetale, animale, bacteriilor și a microorganismelor 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 în 2017 la culturile de grâu, porumb, floarea soarelui, rapiță și soia au crescut notorietatea și vizibilitatea brandului Norofert care a continuat dezvoltarea gamei de produse, numărul produselor dezvoltate ajungând la 12. Schimbarea de poziție și strategie s-a reflectat și în evoluția principalilor indicatori de performanță, volumul cifrei de afaceri atingând, în 2018, un nivel de 7 ori mai mare decât cel raportat la finalul anului 2015, în timp ce marja profitului net a urcat de la 9.58% în 2015, la 41.02% în anul 2018.

Cu rezonanță deosebită în presa de profil și pe piața țintă, anul 2018 a marcat lansarea produselor Norofert sub formă de tabletă efervescentă. Înlocuind formatul clasic granular sau lichid, tableta efervescentă elimină complet 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. În cel de-al 18-lea an de prezență pe piața de profil, Norofert a trecut printr-un un proces binevenit de rebranding, vehicul pentru noile linii de produse revoluționare și a devenit exclusiv producător de inputuri pentru agricultura ecologică.

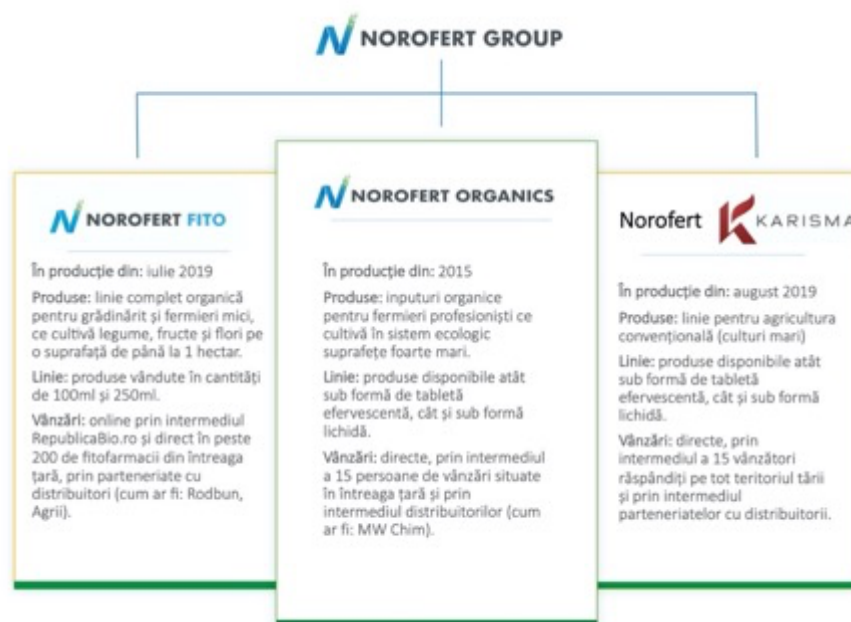
În mai 2019, Norofert a anunțat lansarea unei linii de 8 produse FITO noi, pentru micii fermieri și activități de grădinărit tip hobby, pentru a cărei promovare și distribuție a semnat contracte de parteneriat cu RepublicaBIO pentru vânzări online și RODBUN și Agrii, pentru distribuția acestora în rețelele de fitofarmacie cu acoperire națională.

De asemenea, în anul 2019 Norofert a luat decizia majorării capitalului social al companiei și listării ulterioare la Bursa de Valori București pe sistemul multilateral de tranzacționare – SMT. În urma plasamentului de acțiuni care a avut loc în iulie 2019, compania a atras un capital suplimentar de 7.125 milioane de lei. În urma plasamentului privat, în august 2019, Norofert a introdus o nouă linie de produse pentru agricultura convențională, numită Karisma, care constă în îngrășăminte și un insectofungicid, produsă atât sub formă lichidă, cât și sub formă de pastile efervescente. 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.

1.2 Descrierea activității de bază a emitentului

Cu profil agro-tech, Norofert dezvoltă și produce rețete proprii de inputuri pentru agricultura ecologică, cât și convențională (din august 2019). Pe lângă gama de 60 produse diferite, grupate în 3 linii principale, compania proiectează scheme personalizate de pregătire și optimizare a culturilor care permit adaptarea inputurilor organice la specificul nevoilor recoltei în funcție de sol, condiții atmosferice și particularitățile fiecărei culturi în parte.

În prezent, Norofert produce îngrășăminte și inputuri agricole care sunt disponibile pe piață sub 3 mărci diferite - Norofert Organics, inputuri pentru agricultură ecologică (culturi mari), Karisma, inputuri pentru agricultură convențională (culturi mari) și Norofert Fito, îngrășăminte și fitosanitare pentru grădinărit și fermieri mici. Mai jos sunt prezentate detaliile fiecărei linii:



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 amestecuri 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 de pe piața de profil.

NOROFERT ORGANICS – INPUTURI PENTRU AGRICULTURA ECOLOGICĂ (CULTURI MARI)

Norofert prezintă un catalog complet de produse dezvoltate în laboratoarele proprii, care respectă toate standardele europene pentru agricultura ecologică și pot acoperi toate nevoile unei culturi ecologice, precum tratamente de sămânță (insectofungicide), 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 nutriției esențiale 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 insectofungicid 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 – metoda 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 sinteza rapidă, produse pentru descompunerea paielor, reglajul nivelului de aciditate al apei sau produse pentru eliminarea metalelor grele etc.

Catalogul cu toate produsele din linia Norofert Organics poate fi descărcat de [aici](#).

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

- analiza solului, pe baza probelor recoltate și analizate de experții Norofert în laboratoarele proprii;
- 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 tableta efervescentă sau lichidă;
- livrarea produsului către client, împreună cu instrucțiunile de aplicare;
- servicii de consultanță și asistență post-livrare.

NOROFERT ORGANICS HORTICULTURĂ

În cadrul primei ediții a Zilei Investitorului Norofert din iunie 2020, managementul companiei a anunțat lansarea unei noi linii de inputuri organice pentru pomicultură și viticultură, denumită Norofert Horticultură. Noua linie de produse acoperă toate nevoile fermierilor care activează în domeniul viticulturii și al pomiculturii. Linia ține cont de toate normele europene privind eco-condiționalitatea și protecția mediului, precum și de decizia revoluționară ce interzice utilizarea neonicotinelor în agricultură. Întreaga gamă poate fi utilizată atât în agricultură ecologică, cât și în agricultura convențională, deoarece produsele sunt realizate din materie primă de cea mai bună calitate și material genetic superior NON-OMG. Potențialul acestei linii este semnificativ, întrucât este dedicată în primul rând cultivării livezilor și fermelor de legume și fructe finanțate de Uniunea Europeană, iar conducerea se așteaptă ca această linie să genereze profituri atractive pentru grup în următorii ani.

NOROFERT FITO – LINIA DE HOBBY GARDENING

Începând cu 2019, Norofert a abordat și 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 aceasta nișă, căreia îi răspunde prin ofertarea propriilor produse prin lanțuri de fitofarmacii sau prin comercializare online. În aceasta direcție, Norofert a lansat o linie de 8 produse FITO prezentate ca flacoane de 100 ml și 250 ml, pentru micii fermieri și grădinărit. Produsele din linia Norofert Fito pot fi achiziționate de [aici](#).



NOROFERT KARISMA – INPUTURI PENTRU AGRICULTURA CONVENȚIONALĂ (CULTURI MARI)

În august 2019, Norofert a introdus o nouă linie de produse pentru agricultura convențională, numită Karisma, care constă în îngrășăminte și un insectofungicid, produsă atât sub formă lichidă, cât și sub formă de pastile efervescente. 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 a fost o mișcare strategică crucială pentru Norofert, deoarece ajută compania să creeze relații cu fermieri 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.

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 acoperă întregul spectru de nutriție și prevenție împotriva dăunătorilor și bolilor care pot apărea în culturile mari de grâu, porumb, floarea-soarelui, rapiță, in, soia etc.



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

Catalogul cu toate produsele din linia Karisma poate fi descărcat de [aici](#).

1.3 Descrierea oricărei fuziuni sau reorganizări semnificative a emitentului, ale filialelor sale sau ale societăților

Activitatea companiilor este împărțită în 4 entități, cu Norofert SA fiind societatea-mamă. Norofert Organics și Norofert Fitofarma sunt societăți cu răspundere limitată (SRL), în care Norofert SA deține o participație de 99% iar Vlad Popescu, CEO și Președinte al Consiliului de Administrație, 1%. Norofert USA, LLC, este o companie cu răspundere limitată din Ohio, înființată în aprilie 2020 ca parte a strategiei Norofert de extindere în SUA. Structura acționariatului Norofert SUA, LLC, este aceeași ca și în cazul celorlalte două companii (Norofert SA deține o participație de 99% iar Vlad Popescu, 1%).

Norofert USA, LLC nu a desfășurat nicio activitate în 2020. Prin urmare, rezultatele Norofert USA, LLC nu sunt incluse în situațiile financiare consolidate. Costurile asociate cu înființarea și întreținerea companiei sunt susținute de Norofert SA, iar aceste costuri sunt incluse în rezultatul individual al entității listate. Începând cu 2021, rezultatele Norofert USA, LLC vor fi incluse în rezultatele consolidate.



1.4 Descrierea achizițiilor și/sau înstrăinărilor de active

La sfârșitul lunii iunie 2020, Norofert a închis definitiv facilitatea de producție din Filiași, jud Dolj, și a mutat linia de producție pentru gama Norofert Fito în fabrica Filipeștii de Pădure. Măsura luată, care va ajuta Grupul să crească eficiența și să optimizeze costurile operaționale, a fost anunțată anterior de Norofert în raportul financiar pentru anul 2019.

Valoarea totală a activelor fixe achiziționate în cursul anului 2020 în scopul desfășurării activităților de producție în fabricile de la Filipeștii de Pădure și Filiași a fost de 786.216 lei net.

1.5 Descrierea principalelor rezultate ale evaluării activității emitentului

PERFORMANȚA FINANCIARĂ CONSOLIDATA

Veniturile din exploatare ale Norofert Group au crescut cu 111% în 2020, cifra de afaceri crescând cu 64%, până la 24,3 milioane de lei. Eforturile constante de vânzare ale Grupului, investițiile în loturi demonstrative cu o rată ridicată de conversie de aproximativ 85%, notorietatea în creștere pe piața românească și internațională, precum și oferta de produse Norofert în continuă creștere, au contribuit considerabil la rezultatele obținute în 2020.

Pe lângă creșterea cifrei de afaceri, o creștere semnificativă a stocurilor a contribuit, de asemenea, la majorarea veniturilor operaționale ale Grupului. Creșterea de la an la an (y-o-y) de 5.811% a fost determinată de o nouă abordare a gestionării comenzilor primite. În consecință, la sfârșitul anului 2020, compania avea un stoc semnificativ de produse care erau fie precomandate de clienți, fie reprezentau numărul aproximativ de comenzi prezis de companie. Inventarul consta în principal din pachete organice pentru campaniile din primăvara anului 2021, precum și din pachete convenționale pentru semănarea porumbului și a florii-soarelui. Evoluția de la o valoare negativă la una pozitivă într-un interval de un an este rezultatul unei linii de producție complet operațională și a unei capacități sporite de depozitare. Astfel, compania are o nouă abordare a producției a inputurilor din timp pentru a livra produsele finale imediat ce comanda este efectuată, scăzând astfel timpul de livrare și sporind satisfacția clienților.

Indicatori ai contului de profit și pierdere (RON) – consolidat la nivel de grup	31/12/2019	31/12/2020	Evoluție 12L (%)
Venituri din exploatare, din care:	14.798.106	31.183.917	111%
Cifra de afaceri	14.859.551	24.337.595	64%
Variația stocurilor	(106.655)	6.091.152	5811%
Alte venituri din exploatare	45.210	715.170	1482%
Cheltuieli de exploatare, din care:	9.511.107	23.200.881	144%
Cheltuieli cu materialele	5.209.635	12.060.805	132%
Cheltuieli cu personalul	1.964.869	4.333.997	121%
Cheltuieli de amortizare și ajustări de valoare	(124.006)	1.108.851	994%
Alte cheltuieli de exploatare	2.460.609	5.697.228	132%
Rezultat operațional	5.286.999	7.983.036	51%
Venituri financiare	34.489	226.472	557%
Cheltuieli financiare	110.399	3.392.782	2973%
Rezultate financiare	(75.910)	(3.166.310)	4071%
Rezultatul brut	5.211.089	4.816.726	(8)%
Impozitul pe profit/alte impozite	588.672	1.013.308	72%
Rezultat net	4.622.417	3.803.418	(18)%

Cheltuielile de exploatare au crescut în linie cu veniturile din exploatare, întrucât evoluția de la an la an a înregistrat o creștere de 144%. Cele mai mari costuri înregistrate în 2020 au fost cu cheltuielile cu materialele și bunurile în contextul cererii în creștere pentru produsele Norofert și a creșterii producției. Cu o capacitate de

producție mai mare, compania are o putere de negociere mai mare; prin urmare, comenzile sunt semnificativ mai mari iar materialele neutilizate pe termen scurt sunt depozitate. În consecință, poziția materiilor prime în bilanț a crescut cu 220% ajungând la 1,3 milioane de lei la sfârșitul anului 2020, în timp ce costul materiilor prime a crescut cu 398%, ajungând la 2,8 milioane de lei.

Costul bunurilor a inclus un eveniment unic, o ajustare a stocului de 1,6 milioane de lei înregistrată la o companie-fică - Norofert Organics. Această diferență de inventar a fost înregistrată în S1 2020, așa cum a fost comunicat anterior în raportul financiar la 30 iunie 2020. Suma rămasă reprezintă comenzi de bunuri produse de terți, precum nitrații, pe care compania le cumpără în vederea revânzării către clienții fideli, prin intermediul unor pachete speciale. Achiziționarea bunurilor terțe și includerea acestora în pachete este o modalitate de a îmbunătăți fluxul de numerar, deoarece această marfă se vinde mai repede și va fi plătită mai devreme decât pachetele standard, îmbunătățind astfel situația financiară între anotimpuri. Toate bunurile produse de terți în general se vând rapid, până la sfârșitul sezonului.

Cheltuielile cu personalul au crescut cu 121%, ajungând la 4,3 milioane de lei în 2020 datorită mării echipei. La 31 decembrie 2020, Grupul avea 41 de angajați, o creștere de 28% față de 32 de angajați la sfârșitul anului 2019. Alte cheltuieli de exploatare au crescut cu 132% de la an la an, ajungând la 5,6 milioane de lei în 2020. Creșterea altor cheltuieli de exploatare se datorează în primul rând dezvoltării afacerii, în special a costurilor mai mari cu chiria (pentru a găzdui o echipă mai mare), costurilor mai mari cu transportul (cauzate de creșterea activității de vânzări asociată unui număr mai mare de clienți), cheltuielilor mai mari de protocol și cu publicitatea, precum și a costului crescut al serviciilor de la terți, dictat de dimensiunea mai mare a afacerii și extinderea în SUA, de unde și necesitatea unor servicii de consultanță mai complexe.

Rezultatul operațional pentru 2020 a fost de 7,9 milioane de lei, o creștere de 51%, față de 2019. Cheltuielile financiare au crescut semnificativ, cu 2.973% ajungând la 3,4 milioane de lei. Din această sumă, aproximativ 1 milion de lei reprezintă cheltuielile cu dobânzile aferente emisiunii de obligațiuni corporative NRF25. Aproximativ 2 milioane de lei au fost reducerile financiare aplicate comenzilor clienților pentru situațiile în care aceștia au plătit în termenul convenit. Aceste reduceri au fost înregistrate ca și costuri financiare.

Fiind o companie activă în sectorul agricol, Norofert trebuie să acorde reduceri semnificative pentru vânzarea produselor sale - reducerile standard în sectorul agricol din România pot ajunge chiar la 50% din valoarea inițială a produsului. Până în 2020, compania a emis facturi către unii dintre clienții săi pentru întreaga sumă, cu mențiunea că dacă se încadrează în termenul de plată, reducerea va fi aplicată facturii originale. Începând cu 2021, compania a reușit să aplice un alt mod de facturare, astfel încât costul financiar să fie reflectat într-un mod mai adecvat, iar reducerile acordate clienților să nu mai fie vizibile în contul de profit și pierderi.

În ciuda creșterii costurilor de finanțare, Grupul a încheiat anul cu un rezultat brut de 4,8 milioane de lei. Taxele datorate au crescut proporțional cu cifra de afaceri, înregistrând o creștere de 72%. Grupul a încheiat anul 2020 cu un rezultat net de 3,8 milioane de lei.

PERFORMANȚA FINANCIARĂ INDIVIDUALĂ

Indicatori ai contului de profit și pierdere (RON) – individual	31/12/2019	31/12/2020	Evoluție 12L (%)
Venituri din exploatare, din care:	14.608.428	30.576.109	109%
Cifra de afaceri	14.670.599	24.923.735	70%
Variația stocurilor	-107.382	4.937.646	4698%
Alte venituri din exploatare	45.211	715.170	1482%
Cheltuieli de exploatare, din care:	11.082.712	21.444.207	93%
Cheltuieli cu materialele	7.864.981	11.645.970	48%
Cheltuieli cu personalul	1.459.853	3.751.798	157%
Cheltuieli de amortizare și ajustări de valoare	-252.111	780.820	410%

Alte cheltuieli de exploatare	2.009.989	5.265.619	162%
Rezultat operațional	3.525.716	9.132.344	159%
Venituri financiare	34.488	226.473	557%
Cheltuieli financiare	89.452	3.309.589	3600%
Rezultate financiare	-54.964	-3.083.117	5509%
Rezultatul brut	3.470.752	6.049.228	74%
Impozitul pe profit/alte impozite	543.571	999.513	84%
Rezultat net	2.927.181	5.049.715	73%

POZIȚIA FINANCIARĂ CONSOLIDATA

Din totalul activelor, aproximativ 6% erau active fixe, respectiv echipamentele și utilajele fabricii Filipeștii de Pădure. Restul de 94% reprezentau active circulante - în principal creanțe, urmate de stocuri. Creanțele se ridicau la 26 milioane lei la sfârșitul anului 2020. În T4 2020, compania a reușit să încaseze creanțe în valoare totală de aproximativ 4 milioane de lei, echivalentul cifrei de afaceri generate în perioada respectivă. Creanțe de aproximativ 2 milioane lei au fost eșalonate și încasate în ianuarie și februarie 2021, prin Acte Adiționale cu clienții respectivi. Situația dificilă din agricultura în anul 2020 a dus la întârzieri la plata în întreg agribusiness-ul din România. Comparativ cu performanța din 2019, situația cu creanțele s-a îmbunătățit. Compania va continua să îmbunătățească situația legată de creanțe prin implementarea unei politici de creditare și mai stricte și accesarea de produse bancare precum factoring sau linii de credit garantate cu creanțe.

Stocurile au crescut cu 105% pe măsură ce compania a continuat producția până în T4 2020 pentru a satisface cererea pentru campania de primăvară 2021, care a început în ianuarie 2021.

Bilanț (RON) – consolidat la nivel de grup	31/12/2019	31/12/2020	Evoluție 12L (%)
Active imobilizate	2.083.592	2.590.398	24%
Active curente, din care:	24.658.333	36.215.837	47%
Stocuri	4.830.478	9.921.734	105%
Creanțe	18.981.863	25.945.445	37%
Numerar și echivalente de numerar	845.992	348.658	-59%
Cheltuieli preplătite	59.218	26.170	-56%
Active totale	26.801.143	38.832.405	45%

Datoriile totale ale Grupului au crescut cu 99%, în primul rând datorită creșterii datoriilor pe termen lung ca urmare a emiterii de obligațiuni corporative în ianuarie 2020 în valoare de 11,5 milioane lei și datorii bancare 2020 în valoare de 1,6 milioane de lei. Pe de altă parte, datoriile curente au scăzut cu 14%, ajungând la 8,6 milioane de lei. Scăderea a fost determinată în primul rând de o reducere de 46% a datoriilor către furnizori terți și reducere de 75% în datorii bancare. Cu toate acestea, scăderea a fost compensată de o creștere a altor datorii, care au crescut cu 59%, ajungând la 2,5 milioane lei.

Bilanț (RON) – consolidat la nivel de grup	31/12/2019	31/12/2020	Evoluție 12L (%)
Datorii curente	9.925.234	8.674.089	-13%
Datorii pe termen lung	1.011.265	13.083.125	1194%
Venituri în avans	21.322	36.156	70%
Total datorii	10.957.821	21.793.370	99%
Capitaluri proprii	15.843.322	17.423.381	10%

Total capitaluri proprii și datorii | 26.801.143 | 39.216.751 | 46%

Capitalurile proprii ale companiei au crescut cu 10% față de 2019, ajungând la 17,4 milioane de lei, creșterea fiind alimentată în principal de capitalizarea profiturilor din 2019.

POZIȚIA FINANCIARĂ INDIVIDUALĂ

Bilanț (RON) – la nivel individual	31/12/2019	31/12/2020	Evoluție 12L (%)
Active imobilizate	908.433	1.729.772	90%
Active curente, din care:	19.864.539	31.962.592	62%
Stocuri	2.646.034	8.183.962	209%
Creanțe	17.092.358	23.655.106	38%
Numerar și echivalente de numerar	126.147	123.524	-2%
Cheltuieli preplătite	48.309	18.607	-61%
Active totale	20.821.281	33.710.971	62%
Datorii curente	10.475.029	9.323.344	-11%
Datorii pe termen lung	127.980	11.712.510	9052%
Venituri în avans	21.322	36.156	70%
Total datorii	10.624.331	21.072.010	99%
Capitaluri proprii	10.196.951	13.022.865	28%
Total capitaluri proprii și datorii	20.821.282	34.094.875	64%

PRINCIPALII INDICATORI ECONOMICO-FINANCIARI

Indicatorii de lichiditate și solvabilitate poziționează Norofert semnificativ deasupra pragului de confort, reflectând un nivel excelent al capacității societății de acoperire a datoriilor curente pe seama activelor curente. Valoarea redusă și în scădere a datoriilor pe termen lung, ponderea în diminuare a acestora în total pasive prezintă, în același timp, un nivel ridicat al capacității de autofinanțare a emitentului și, respectiv, al capacității de onorare a obligațiilor de plată pe seama capitalurilor proprii, respectiv al activelor sale.

Indicatori de lichiditate și solvabilitate – nivel individual Norofert SA:

Indicatori	Formula de calcul	31.12.2019	31.12.2020	Intervale de referință
LICHIDITATEA GENERALĂ / CURENTĂ	Active curente / Datorii curente	1,94	3,4	>2 / 1,5
LICHIDITATEA IMEDIATĂ	Active curente – Stocuri / Datorii curente	1,68	2,5	>1 / 0,8
LICHIDITATEA RAPIDĂ (CASH RATIO)	Disponibilități / Datorii curente	0,01	0,01	>0,8 / 0,5
SOLVABILITATEA GENERALĂ	Active totale / Datorii totale	1,96	1,63	>1
SOLVABILITATEA PATRIMONIALĂ	Capitaluri proprii / Capital permanent*100	0,97	0,52	>30%
INDICATORUL GRADULUI DE ÎNDATORARE	Capital împrumutat / Capital permanent*100	3,3%	47,3%	<50%

RATA DE ÎNDATORARE	Datoriile totale / Active totale*100	50,9%	63%	<80%
--------------------	--------------------------------------	-------	-----	------

Nivelul de risc exprimat prin măsura în care societatea poate să acopere obligațiile financiare față de terți pe seama activelor sale este, de asemenea, redus, semnificativ sub pragul maxim considerat de referință.

Indicatori de profitabilitate - nivel individual Norofert SA:

<i>Indicatori de profitabilitate</i>	<i>Formula de calcul</i>	<i>31.12.2019</i>	<i>31.12.2020</i>
MARJA REZULTATULUI DIN EXPLOATARE	Rezultat operațional / Cifra de Afaceri *100	24%	36%
MARJA PROFITULUI NET	Profit net / Cifra de Afaceri *100	20%	20%
MARJA RENTABILITĂȚII FINANCIARE	Profit net / Capitaluri Proprii *100	28,7%	38,8%
RENTABILITATEA CAPITALULUI PERMANENT	Profit net / Capital Permanent *100	27,8%	20,4%

% DIN PIAȚĂ DEȚINUT

Pe o piață a produselor fitosanitare și îngrășămintelor ecologice apreciată la 10-12 milioane de 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 cultura agricolă pe care se aplica inputuri ecologice. Potrivit așteptărilor conducerii Norofert, având în vedere faptul ca, în prezent, pe aceasta 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., Romchim Protect SRL, și Norofert S.A.. 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, Alcedo SRL sau distribuitori exclusivi de fitosanitare ecologice precum Sirio Organic SRL.

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, inclusiv cu jucători importanți, precum Lebosol sau Interomag Polonia.

Avantaje competitive ale Norofert pe piața de profil:

- Prețuri corecte, alinate la piața convențională;
- Creditare pe termen lung (180 – 280 zile);
- Gama completa 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;
- Consultanța de specialitate, atât în domeniul tehnic agricol, cât și în materie de legislație;
- Apartenența la asociații profesionale din domeniu;
- Notorietațea brandului și a produselor.

EXPORT

La 31 iulie 2020, Norofert SA, a primit Certificatul de înregistrare a pesticidelor eliberat de Departamentul pentru Agricultură din Ohio, SUA, Divizia de Reglementare privind Pesticidele pentru Industria Vegetală. Documentul certifică faptul că au fost înregistrate patru produse din gama Norofert pentru care s-au plătit taxele de înregistrare și, prin urmare, a fost autorizată vânzarea și distribuția acestor produse în statul Ohio în perioada cuprinsă între 1.07.2020 și 30.06.2021. Ulterior, au fost înregistrate alte două produse Ready Made și Terra Clean. Cele șase produse, îngrășăminte și pesticide ecologice înregistrate în statul Ohio sunt: ALPHABILL, BUSTER, RISESEED TS și ROOFTOP, Ready Made și Terra Clean - toate 6 special dezvoltate de Norofert pentru piața americană. Obținerea înregistrării în statul Ohio, unde a fost înființată filiala Norofert SA este un pas important în procesul de extindere în SUA. Managementul Norofert se așteaptă să comercializeze și să vândă aceste prime șase produse în statul Ohio în timpul campaniei agricole din primăvara anului 2021.

1.6 Evaluarea nivelului tehnic al emitentului

Principala piață de desfacere a produselor Norofert în 2020 a fost România, cu canale de distribuție diferite pentru fiecare dintre cele 3 linii de business. Gama Organics și Gama Karisma ajung în fermele mari de agricultură prin intermediul agenților de vânzări Norofert. Karisma se află într-o piață foarte aglomerată de produse similare și se depune un efort considerabil pentru distanțarea față de concurență prin împachetare, formulare și politica de prețuri. Gama Fito este distribuită prin intermediul unor lanțuri de fitofarmacii, aproximativ 400 locații (Agrii și RodBun) și retaileri online (republicabio.ro).

Producția de inputuri agricole pe parcursul anului 2020 a evoluat în felul următor:

<i>Volumul producției</i>	<i>2019</i>	<i>2020</i>
ÎNGRĂȘĂMINTE	120.000 l (lichid)	165.175 l (lichid)
INSECTICIDE	30.000 l	54.901 l
FUNGICIDE	29.000 l	34.889 l

În ceea ce privește vânzările pe categorii de produse, acestea se prezintă astfel:

<i>Vânzări pe categorii de produse (% din total vânzări)</i>	<i>2019</i>	<i>2020</i>
FERTILIZANȚI	40%	38%
INSECTICIDE	20%	21%
FUNGICIDE	20%	21%
TRATAMENT SĂMÂNȚA	9%	7%
PRODUSE SPECIALE	1%	3%
ÎNGRĂȘĂMINTE DE SOL GRANULATE	10%	10%

1.7 Evaluarea activității de aprovizionare tehnico-materială (surse indigene, surse import)

Materia primă utilizată de Norofert pentru toate gamele de produse are o proporție de 70/30 în favoarea surselor autohtone. În afara produselor imposibil de fabricat sau extras în România (aminoacizi vegetali din soia, roca fosfatică sau sulfat de potasiu), restul de materii prime sunt produse de Norofert sau partenerii acestuia (multiplicarea a 12 tipuri de microorganisme).

Fluctuațiile de preț pentru principalele materii prime de import nu sunt semnificative, nefiind considerate *commodities*. Există, în ultimii 5 ani o fluctuație medie de +/-5% pentru aminoacizi sau roca fosfatică.

Materiile prime se achiziționează cu 3 luni înaintea debutului sezonului agricol pentru a permite un timp de producție confortabil. În funcție de previziuni se adaptează fluxul de producție și se introduc în producție produse care acoperă 70% din previziuni. În timpul campaniei, în funcție de condițiile pedo-climatice și/sau atacuri de dăunători sau boli, se produc comenzi spot, în mare parte de fitosanitare.

Principali furnizori de semințe și pesticide convenționale, folosite pentru vânzarea pachetelor tehnologice cu îngrășăminte foliare sunt importatori și distribuitori locali. Norofert nu a dezvoltat relații de dependentă față de un singur furnizor, iar clasificarea de mai jos variază de la an la an. Compania își alege furnizorii în primul rând în funcție de calitatea produselor, dar și a raportului competitiv preț-calitate, care asigură menținerea integrității formulelor Norofert.

Primii cei mai importanți 5 furnizori, după ponderea în valoarea totală a comenzilor în 2020:

<i>Nr. crt.</i>	<i>Denumire furnizor</i>	<i>Pondere în valoarea totală a comenzilor</i>
1.	UNIGRAINS TRADING	8%
2.	AZOCHIM	7%
3.	STERA CHEMICALS	6%
4.	MOVING FERT EGYPT	5%
5.	AGROCHEM SOLUTIONS	4%

1.8 Evaluarea activității de vânzare

Ciclul agricol românesc este împărțit în două sezoane principale, fiecare având o influență diferită asupra performanței financiare a companiei:

- **Campania de primăvară** – se desfășoară în perioada februarie-mai, cu activitate maximă în lunile martie și aprilie; este sezonul pentru semănarea de floarea-soarelui, porumb, mazăre și soia și aplicarea de tratamente pentru grâu, orz și rapiță însămânțate în toamnă, care au ieșit din iarnă (adică, au crescut și au supraviețuit sezonului de iarnă). Recoltarea acestor culturi are loc în același an, în lunile septembrie și octombrie iar plățile de la fermieri sunt încasate în perioada octombrie-noiembrie.
- **Campania de toamnă** – se desfășoară între lunile august și octombrie, cu activitate maximă de la mijlocul lunii septembrie până la sfârșitul lunii octombrie; este perioada pentru semănatul de grâu, orz și rapiță. Recoltarea acestor culturi are loc în anul următor, în luna iulie și, în general, plățile de la fermieri sunt încasate între august și septembrie.

Anul 2020 în sectorul agricol a fost marcat de două evenimente majore - izbucnirea pandemiei de COVID-19 și seceta severă care a afectat România și regiunea Europei Centrale și de Est. Impactul COVID-19 asupra operațiunilor și vânzărilor Norofert a fost minim iar activitățile au continuat cât mai aproape de normalitate.

Modelul de afaceri al Norofert, acela de a produce îngrășăminte cu mult înainte de începerea campaniilor agricole, a fost benefic îndeosebi în această situație când în martie 2020 a fost introdusă în România starea de urgență, deoarece majoritatea produselor vândute pe perioada campaniei de primăvară se aflau pe stoc și gata să fie livrate clienților.

În schimb însă, impactul secetei a fost semnificativ mai sever în industria noastră decât cel al COVID-19. Mulți fermieri, în special cei aflați în zona Dobrogei și în unele județe din sud-estul României, Ialomița, Călărași, Brăila și Galați, au fost afectați negativ, recoltele lor fiind distruse. La rândul său, acest lucru a avut un impact negativ asupra capacității fermierilor de a rambursa obligațiile financiare pe care le aveau față de diferiți beneficiari, inclusiv distribuitori și producători de îngrășăminte precum Norofert SA.

Distribuția produselor Norofert se face prin canale directe către fermierii mari prin echipa de vânzări Norofert, respectiv printr-o rețea de distribuitori locali în cele mai importante noduri ale țării în sectorul agricol. Pentru anul 2020, 10% din vânzările Norofert au provenit de la distribuitori, 85% de la fermieri mari și aproximativ 5% au fost vânzări către fermieri mici.

Campaniile agricole sunt compuse din două faze din punct de vedere al procesului de vânzare inputuri. Prima fază cuprinde campania de *early sales*, care se desfășoară cu 3-4 luni înainte de debutul sezonului de semănat. În această perioadă se acordă discounturi mai mari pentru plata în avans și pachete tehnologice alcătuite din îngrășăminte, pesticide și erbicide. În general, fermierii cu o capitalizare mai bună profită de această campanie. *Early sales* reprezintă aproximativ 50% din vânzările pentru sezonul respectiv. A doua fază cuprinde campania de vânzări de la debutul sezonului de semănat, care este de altfel și cea mai aglomerată. În această perioadă, timpul de livrare, disponibilitatea produselor și agilitatea echipei de vânzări primează în fața politicii de prețuri deoarece ratarea ferestrei optime de aplicare a inputurilor se traduce de multe ori în pierderi în cultură.

Pentru Gama Organics, Norofert se bucură de statutul de unic producător de gamă completă de îngrășăminte și fitosanitare pentru agricultura ecologică din România. Așadar, compania are capacitatea de a oferi soluții complete, de la tratament sămânță până la tratamente post-recoltare către principalele culturi agricole de cereale, oleaginoase, pomi fructiferi, legume. Concurența este reprezentată de firme importatoare și distribuitoare, ce importă pe piața autohtonă în principal din țări precum Spania, Italia, Germania sau Franța. Se observă o creștere mică a companiilor concurente în această nișă.

Gama Karisma se află printre cele mai concurențiale ramuri ale agribusinessului, cea a biostimulatorilor și produselor specializate. Influxul de produse de import dar și autohtone face din aceasta piață un loc în care prețul primează iar calitatea este pe locul doi. În ceea ce privește mărirea cotei de piață, dispersia riscului este una din prioritățile principale ale Norofert, într-o piață în care creditarea la recoltă, undeva la 270-300 zile, este un standard. 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 fermieri mari din agricultura ecologică și convențională. Prin Departamentul de Risc, creat în august 2019, triajul și eligibilitatea la finanțare a clienților a devenit mult mai riguroasă, reducând dar nu eliminând în totalitate riscul de neplată.

Pentru linia de produse Fito Norofert a dezvoltat în luna noiembrie 2020 un parteneriat cu Biocers SRL, distribuitor local focusat pe fitofarmacii și magazine hobby în 16 județe din centrul, vest și nordul țării.

Majoritatea vânzărilor generate în 2020 către micii fermieri au fost generate prin vânzări de produse din gama Karisma. Gama Fito s-a îndreptat, prin fitofarmacii, către consumatorii casnici. Pentru clienții hobby și mici fermieri, Norofert a lansat propriul magazin online, norofert.store.ro, unde se comercializează aproape toată gama de produse din portofoliul companiei.

<i>Structura portofoliului de clienți (% din total vânzări)</i>	2019	2020
CLIEȚI-DISTRIBUITORI	65%	67%
MARI FERMIERI	23%	25%
MICI FERMIERI	12%	8%

Eforturile de vânzări au fost susținute prin intermediul echipei de vânzări care s-a alăturat companiei în august 2019, responsabilă în principal de contactarea clienților și informarea despre produsele Norofert Group și educarea acestora despre beneficiile agriculturii ecologice și a utilizării produselor fabricate de emitent. Lista completă a echipei de vânzări, împreună cu împărțirea lor pe teritoriul României poate fi găsită pe [site-ul Norofert](#).

În ceea ce privește dependența de clienți, în cursul anului 2020, următoarele 5 companii au reprezentat cei mai mari clienți pentru Norofert Group:

<i>Nr. crt.</i>	<i>Denumire client</i>	<i>Pondere în cifra de afaceri</i>
1.	AGRIBUCUR	9%
2.	UNIGRAINS	8%
3.	BIOAGRIFERT	7%
4.	GRAINS & MORE	4%
5.	QUALITY CONSTRUCT	4%

Pe 13 iunie 2020, Norofert a lansat propriul magazin online, disponibil la adresa <https://www.norofert.store.ro>, unde atât fermierii mari dar și fermierii mici și persoanele pasionate de grădinărit pot cumpăra produse din toate liniile Norofert - Organics, Karisma, Norofert Fito și Norofert Horticulture.

1.9 Evaluarea aspectelor legate de angajații/personalul emitentului

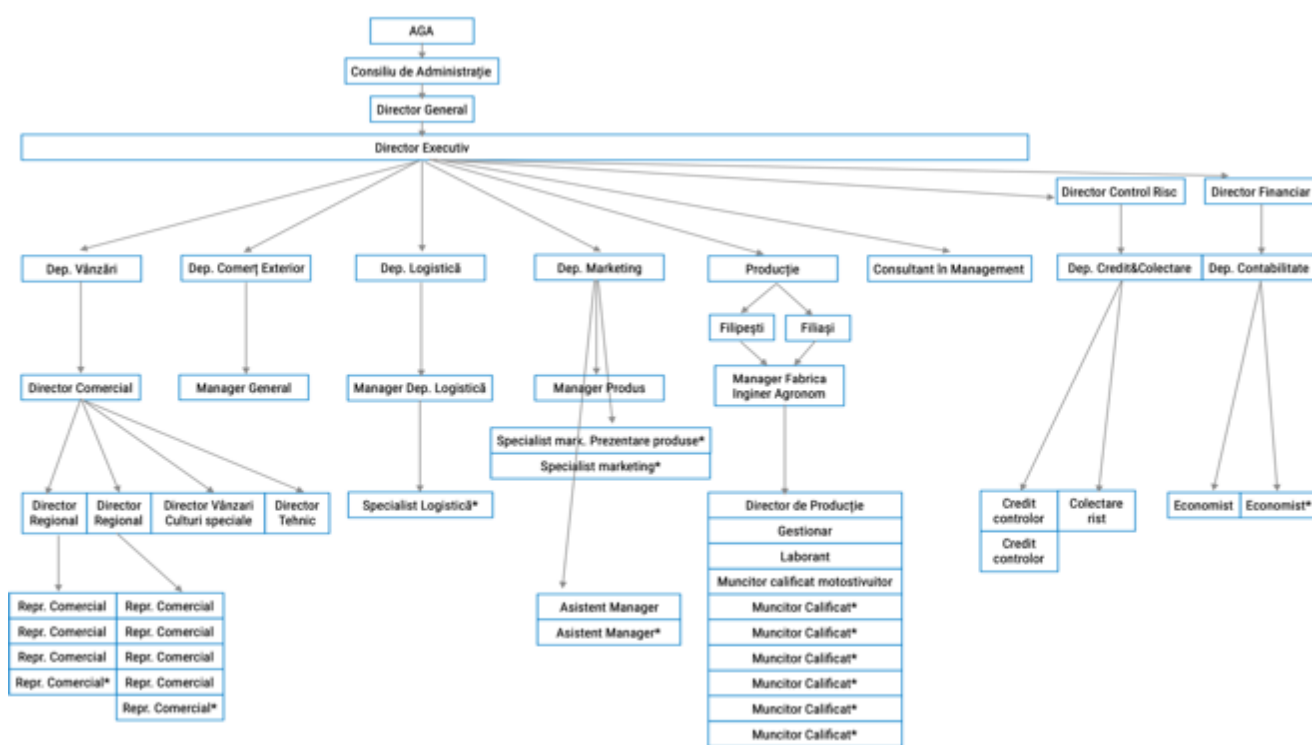
La 31 decembrie 2020, Grupul avea 42 de angajați, o creștere de 31% față de 32 de angajați la sfârșitul anului 2019. 39 de angajați au contract de angajare cu Norofert SA, 2 cu Norofert Organics SRL și 1 cu Norofert Fitofarma SRL. Distribuția personalului Norofert pe funcții la nivel de grup:

<i>Departament</i>	<i>Angajați 2020</i>
DEPT. VÂNZĂRI	9
DEPT. ADMINISTRATIV/CONTABILITATE	4
DEPT. LOGISTICĂ	2
MARKETING	3
CONFORMITATE	1
DEPT. EXPORT	1

LABORATOR	3
UNITATEA DE PRODUCȚIE	11
DEPT. CULTURI SPECIALE	1
MANAGEMENT	4
DEPT. CREDIT & COLLECTION	3
TOTAL	42

Dintre angajați grupului, 60% sunt persoane cu studii superioare, și 40% cu studii medii.

Relațiile organizatorice și structura ierarhic-funcțională pot fi analizate în următoarea organigramă:



1.10 Evaluarea aspectelor legate de impactul activității de bază a emitentului asupra mediului înconjurător

Norofert SA deține un aviz de mediu complet pentru toate activitățile de producție, emis de Agenția Națională pentru Protecția Mediului Prahova. Facilitățile de producție și echipamentele sunt noi sau modernizate și respectă cerințele privind protecția mediului și a sănătății și securității în muncă.

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. Pentru toate liniile sale de producție, inclusiv Karisma pentru agricultura convențională, Norofert folosește numai ingrediente naturale, materii prime de origine vegetală și animală, fără a avea un impact negativ asupra mediului.

Nu exista litigii legate de protecția mediului înconjurător.

1.11 Evaluarea activității de cercetare și dezvoltare

Pe 20 august 2020, Norofert SA, a anunțat o alianță strategică cu Universitatea de Științe Agronomice și Medicină Veterinară din București (USAMV). Parteneriatul este axat pe două aspecte - cercetarea aplicată și internaționalizarea. Colaborarea presupune ca cercetătorii USAMV să dezvolte împreună cu Norofert produse noi care răspund nevoilor agriculturii ecologice, care vor fi apoi comercializate și vândute pe toate piețele activității Norofert, inclusiv în Statele Unite. Norofert și USAMV doresc să contribuie și la consolidarea capacităților practice ale generațiilor viitoare, prin educarea și formarea studenților. Accentul va fi pus pe agricultura viitorului și pe promovarea inovației și digitalizării în sector.

În cursul anului 2020, Norofert a desfășurat activități de cercetare și dezvoltare, ceea ce pentru emitent înseamnă dezvoltarea și îmbunătățirea formulărilor inputurilor sale agricole. În tabelul de mai jos este prezentată evoluția acestor eforturi. În 2020, Norofert a dezvoltat 22 de produse noi.

<i>Indicator</i>	<i>2019</i>	<i>2020</i>
NUMĂRUL DE NOI FORMULE	50	22
NUMĂRUL DE FORMULE ÎMBUNĂTĂȚITE	50	72
NUMĂRUL DE NOI PRODUSE	25	22

Emitentul nu capitalizează cheltuielile de cercetare-dezvoltare în immobilizări necorporale.

În data de 07.12.2020, compania a informat acționarii că a depus o propunere de proiect pentru accesarea de fonduri europene pentru construirea unui Centru Integrat de Biotehnologie și Știința Solului. Centrul va fi specializat în trei tipuri de analize: analize ale solului pentru a determina carentele de nutrienți din ferme, necesare pentru recomandări exacte în legătură cu nutriția și protecția plantelor, analiza apei potabile și a apei utilizate pentru irigații, cea din urmă fiind esențială pentru a crește eficiența inputurilor precum și analiza multipesticide a recoltelor organice obținute de fermieri, obligatorie pentru a certifica lipsa oricărei urme de pesticide convenționale.

1.12 Evaluarea activității emitentului privind managementul riscului

1.12.1 RISCURI PRIVIND EMITENTUL ȘI ACTIVITATEA SA

RISCU DE PREȚ – acesta reprezintă riscul ca prețul de piață al produselor vândute de companie să oscileze în așa măsură încât să facă nerentabile contractele existente. Deoarece compania este producător de inputuri agricole, aceasta are avantajul unic de a stabili prețul produselor pe care le vinde, desigur în concordanță cu prețurile altor producători activi pe piață. În sectorul agricol, se obișnuiește ca producătorii de inputuri agricole să stabilească o listă de prețuri standard relativ ridicate, ceea ce permite o marjă de profit semnificativă, apoi să ofere reduceri în funcție de fiecare client individual, ținând cont de termenul la care face plata și de cantitatea de produse cumpărată. Deținerea unei liste de prețuri la un nivel ridicat permite companiei să aibă o politică de prețuri flexibilă, să gestioneze riscurile legate de prețuri și să se adapteze la schimbarea prețurilor pieței de la o zi la alta, de la un client la altul. Chiar și cu reduceri semnificative, compania reușește în continuare să mențină un raport sănătos între costurile de producție și costurile de vânzare, care includ și cheltuieli indirecte. În ceea ce privește prețurile pentru materiile prime utilizate pentru producția de îngrășăminte, este important să subliniem că, în general, nu există fluctuații mari de prețuri, iar acestea sunt relativ scăzute, având în vedere prețul final de vânzare al produselor. Prin urmare, întrucât emitentul nu se implică în activitatea de distribuție, care implică un risc semnificativ de preț, expunerea sa la riscul de preț este relativ mică. Singura excepție în care compania este expusă riscului de preț este în situația când achiziționează semințe sau produse terțe, așa cum s-a întâmplat în cazul promovării liniei Karisma. Cu toate acestea, produsele cumpărate de la terți nu sunt vândute niciodată separat, ci doar în pachete special concepute care includ produsele proprii ale emitentului, contribuind astfel la

atenuarea riscului. Fiind incluse în pachet, eventualele pierderi de marjă de la produse terțe sunt acoperite de marja mare de la alte produse din pachet, care sunt produse proprii.

RISCUL DE LICHIDITATE – riscul de lichiditate este asociat deținerii de active imobilizate sau financiare și de transformare a acestora în active lichide. Compania nu deține active financiare, altele decât acțiuni la două companii fiice, Norofert Fito și Norofert Organics, dar deține active fixe, majoritatea fiind reprezentate de echipamentul necesar pentru desfășurarea activităților zilnice la cele două instalații de producție ale companiei. Compania nu intenționează să vândă aceste active, deoarece sunt necesare pentru a asigura activitatea curentă.

RISCUL DE CREDIT – riscul ca Grupul să suporte o pierdere financiară ca urmare a neîndeplinirii obligațiilor contractuale de către un client, care rezultă în principal din creanțele comerciale sau din posibila neîndeplinire a obligațiilor din cadrul unor instrumente financiare. Compania este expusă riscului de credit în condițiile în care specificul activității și modelul de business presupune creditarea clienților pe termene de peste 180 – 360 zile. 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 fermieri mari din agricultura ecologică și convențională. Departament de Risc din cadrul companiei face o evaluare minuțioasă a fiecărui 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.

Acest Departament pentru gestionarea riscurilor a fost înființat în urma plasamentului privat din iulie 2019. Rolul acestui departament este de a minimiza riscul de finanțare prin politici de risc adaptate pe linii de business (Norofert Karisma, Organics și Fito). Politica de risc are la bază definirea unui ansamblu de criterii de evaluare, criterii ce au în vedere o evaluare corectă a bonității clientului din punct de vedere comercial (tip partener, tip cultură, suprafață lucrată, istoric), juridic (litigii) și financiar (cifra de afaceri, număr angajați, incidente CRC, stocuri, etc.). Finanțarea sau acordarea unei limite de credit se efectuează în baza criteriilor mai sus menționate, fiecare limită de credit fiind securizată de instrumente de garantare sau garanții suplimentare solicitate în urma analizei clientului. Procesul de monitorizare clienți ajută la identificarea unor eventuale situații / modificări din punct de vedere juridic și financiar intervenite în activitatea clientului cărui i s-a acordat LC (linie de creditare). Aceste situații pot conduce la modificarea deciziei de finanțare. Procesul de monitorizare se desfășoară din momentul acordării LC până în momentul încasării debitelor. Procedura de Colectare debite este structurată pe perioade exacte care permit atât colectarea amiabilă cât și punerea în executare a garanțiilor, acolo unde este cazul. Toate aceste activități cuprinse în procedura de risc trebuie să permită o evaluare cât mai corectă a bonității clientului la momentul solicitării finanțării și a capacității de plată viitoare a acestuia, astfel încât decizia de finanțare să fie luată în condiții de risc zero de nerecuperare la termen și în totalitate a finanțării acordate clientului.

RISCUL VALUTAR - posibilitatea de a înregistra pierderi din contractele comerciale internaționale sau din alte raporturi economice, din cauza modificării cursului de schimb al valutei în perioada dintre încheierea contractului și scadența acestuia. Deoarece compania plănuiește extinderea pe alte piețe internaționale, în special în SUA, va fi expusă acestui tip de risc.

RISCUL DE CASH-FLOW – acesta reprezintă riscul ca societatea să nu-și poată onora obligațiile de plată la scadență. Perioadele din an în care compania este expusă riscului de cash-flow sunt lunile de dinainte de recoltare (iunie pentru rapița, iulie pentru grâu și octombrie pentru floarea soarelui și porumb). O politică prudentă de gestionare a riscului de cash-flow implică menținerea unui nivel suficient de numerar, echivalente de numerar și disponibilitatea finanțării prin facilități de credit contractate adecvat. Societatea monitorizează nivelul intrărilor de numerar previzionate din încasarea creanțelor comerciale, precum și nivelul ieșirilor de numerar previzionate pentru plata datoriilor comerciale și a altor datorii. Riscul de cash-flow este limitat prin operațiuni de factoring pe clienții eligibili și campanii de marketing prin care se încurajează plata în avans a unor produse în schimbul unor discounturi mai mari.

RISCUL ASOCIAT RATELOR DOBANZILOR ȘI SURSELOR DE FINANȚARE - În cazul deteriorării mediului economic în cadrul cărui operează emitentul, acesta s-ar putea găsi în imposibilitatea contractării unui nou credit în condițiile

de care a beneficiat anterior, fapt ce ar putea duce la creșterea costurilor de finanțare și ar afecta în mod negativ situația financiară a companiei.

RISCUL AFERENT BUNURILOR DETINUTE DE COMPANIE ȘI DEPRECIERE A STOCURILOR - la 31 decembrie 2020, inventarul activelor curente ale Norofert includeau mărfuri cu o valoare totală de 2,004 milioane lei. Aceste mărfuri sunt semințe de grâu, îngrășăminte cu azot și îngrășăminte de sol produse de o terță parte, care au fost achiziționate de Norofert cu scopul de a le include în pachetele speciale de promovare a liniei Karisma. Pachetele sunt o parte integrantă a strategiei de marketing de promovare a liniei Karisma în rândul fermierilor ce practică agricultura în regim convențional.

RISCUL ASOCIAT CU PERSOANELE CHEIE - compania, activă într-o industrie de nișă, a agriculturii ecologice, într-o piață în expansiune, desfășoară o activitate ce necesită cunoștințe și specializare ridicate. Compania depinde de recrutarea și păstrarea personalului din conducere și a angajaților calificați. Rentabilitatea pe termen mediu și lung a companiei depinde, în mare măsură, de performanța angajaților calificați, a personalului și conducerii executive, deosebit de importanți pentru dezvoltarea viitoare a grupului Norofert. Prin urmare, există posibilitatea ca, în viitor, compania să nu își poată păstra directorii executivi ori personalul cheie implicat în activitățile companiei ori să nu poată atrage alți membri calificați în echipa de conducere sau persoane cheie, ceea ce ar afecta poziția de piață precum și dezvoltarea sa viitoare. Astfel, atât pierderea membrilor din conducere, cât și a angajaților cheie ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, poziției financiare și rezultatelor operaționale ale companiei.

RISCUL DATORAT SPECIFICULUI ACTIVITĂȚII – societatea activează în domeniul agriculturii pe nișă de produse destinate în special agriculturii ecologice. Ca urmare a strategiei la nivelul Uniunii Europene și României, fermierii beneficiază în fiecare an de subvenții care susțin semnificativ activitatea agricultorilor. Deși nu sunt cunoscute informații în acest sens, dacă în viitor această strategie suferă ajustări/modificări în direcția scăderii subvențiilor, aceasta se poate răsfrânge negativ și asupra clienților societății, cu impact potențial pe partea de încasare a creanțelor și/sau noilor comenzi de produse către Norofert.

RISCUL DE POPRIRE A CONTURILOR EMITENTULUI - poprirea conturilor este o măsură de executare silită care poate fi aplicată pentru o companie. Astfel, conturile emitentului pot fi blocate ca rezultat al popririi, în cazul în care creditorii ai emitentului solicită această măsură pentru a-și recupera creanțele. Poprirea conturilor emitentului atrage blocarea sumelor din conturile poprite și poate conduce la îngreunarea sau imposibilitatea companiei de a-și onora obligații ulterioare, în termenii agreeți.

RISCUL OPERATIONAL - Ciclul agricol românesc este împărțit în două sezoane principale, fiecare având o influență diferită asupra performanței financiare a companiei:

- Februarie-mai, cu activitate de vârf în lunile martie-aprilie, este sezonul pentru semănatul culturilor de floarea-soarelui și porumb precum și aplicarea tratamentelor pentru grâu și semințe de rapiță însămânțate în toamnă care au ieșit din iarnă (adică au germinat și au supraviețuit sezonului de iarnă). Pentru cultivarea și tratarea acestor culturi, Norofert vinde produse proprii care au cea mai mare marjă de profitabilitate. Astfel, în prima jumătate a fiecărui an, compania generează majoritatea profitului total.
- August-octombrie, cu activitate de vârf de la mijlocul lunii septembrie până la sfârșitul lui octombrie, este sezonul pentru semănatul culturilor de grâu și rapiță. În timpul acestei campanii, Norofert vinde în primul rând pachete speciale concepute care conțin semințe, erbicide și îngrășăminte. Aceste pachete, alături de produsele liniei Karisma, includ și alte produse (semințe de grâu, erbicide și îngrășăminte cu azot) care nu sunt produse de Norofert, cauzând astfel o marjă de profitabilitate mai mică. Din acest motiv, în a doua jumătate a anului, Norofert înregistrează, în general, venituri mari dar profituri mai mici comparativ cu prima jumătate a anului.

În funcție de condițiile meteo ciclurile se pot extinde pe perioada specificată mai sus, afectând astfel vânzările companiei, în special vânzările produselor din liniile Norofert Organics și Norofert Karisma. Linia pentru fermieri mici și hobby gardening, Norofert FITO, este singura care nu este influențată în mod semnificativ de sezoanele agricole. Astfel, linia de producție a produselor FITO funcționează tot timpul anului și este de așteptat să asigure

Grupului un flux constant de numerar, deoarece termenul de plata pentru linia FITO este mai favorabil, go de zile fata de 280-360 de zile pentru celelalte două linii.

RISCUL PIERDERII REPUTATIEI - este un risc inerent activității emitentului, reputația fiind deosebit de importantă în mediul de afaceri, mai ales în cazul în care societatea dorește extinderea activității și pe alte piețe. Capacitatea de a-și extinde portofoliul, în vederea dezvoltării activității, ține de recunoașterea mărcii emitentului și de impunerea produselor pe piețele țintă.

RISCUL ASOCIAT PLANULUI DE DEZVOLTARE A AFACERII - compania vizează o creștere sustenabilă, 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. Cu toate acestea, nu este exclusă posibilitatea ca linia de dezvoltare aleasă de către emitent în vederea extinderii activității să nu fie la nivelul așteptărilor și estimărilor, în acest caz ar putea genera efecte negative asupra situației financiare a companiei.

RISCUL ASOCIAT CU REALIZAREA PROGNOZELOR FINANCIARE - prognozele financiare pornesc de la premisa îndeplinirii planului de dezvoltare a afacerii. Societatea își propune să emită 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 este publicată pe site-ul societății la următorul [link](#). Prognozele vor fi făcute într-o manieră prudentă, însă există riscul de neîndeplinire al acestora, prin urmare, datele ce urmează a fi raportate de companie pot fi semnificativ diferite de cele prognozate sau estimate, ca rezultat al unor factori care nu au fost prevăzuți anterior sau al căror impact negativ nu a putut fi contracarat sau anticipat.

RISC PRIVIND PROTECȚIA DATELOR CU CARACTER PERSONAL – în cadrul derulării activității sale, compania colectează, stochează și utilizează date care sunt protejate de legi privind protecția datelor cu caracter personal. Compania ia în calcul acest risc și ia măsuri de precauție în vederea protejării datelor clienților, în conformitate cu cerințele legale în vigoare. Emitentul ia toate măsurile de precauție impuse în acest domeniu, însă există posibilitatea ca, având în vedere că desfășoară relații comerciale cu diverși parteneri contractuali, aceștia să nu respecte pe deplin termenii contractuali relevanți și toate obligațiile referitoare la protecția datelor impuse acestora.

RISCUL DE CONTRAPARTIDĂ – acesta este riscul ca o terță persoană fizică sau juridică să nu își îndeplinească obligațiile conform unui instrument financiar sau conform unui contract de client, ducând astfel la o pierdere financiară. Expunerea companiei la riscul de contrapartidă este limitată deoarece compania nu vinde produse pe care nu le are pe stoc. În scopul optimizării costurilor, orice tip de produse terțe, cum ar fi semințele de grâu pe care compania le include în pachetele sale pentru promovarea liniei Karisma, sunt cumpărate în avans la începutul sezonului, pentru a asigura un stoc suficient. Deși acest lucru limitează riscul de contrapartidă al companiei, crește riscul aferent bunurilor deținute de companie, care este explicat în detaliu mai sus.

RISCUL ASOCIAT ALTOR TIPURI DE LITIGII - în contextul derulării activității sale, emitentul este supus unui risc de litigii, printre altele, ca urmare a modificărilor și dezvoltării legislației. Este posibil ca emitentul să fie afectat de alte pretenții contractuale, plângeri și litigii, inclusiv de la contrapărți cu care are relații contractuale, clienți, concurenți sau autorități de reglementare, precum și de orice publicitate negativă pe care o atrage un astfel de eveniment.

1.12.2 RISCURI GENERALE CU CARACTER SISTEMIC

RISCURI ECONOMICE GENERALE - activitățile emitentului sunt sensibile la ciclurile economice și la condițiile economice generale. Atât crizele financiare internaționale, cât și mediul economic instabil pot avea efecte negative semnificative asupra activității, rezultatelor operaționale și poziției financiare a emitentului. Turbulențele socio-politice pot, de asemenea, impacta activitatea companiei. Piețele financiare internaționale au resimțit efectele crizei financiare mondiale declanșată în anul 2008. Aceste efecte s-au resimțit și pe piața

financiară românească sub forma lichidității scăzute a pieței de capital, precum și printr-o creștere a ratelor de dobândă de finanțare pe termen mediu, din cauza crizei globale de lichiditate. Pe viitor, un astfel de scenariu s-ar putea repeta și eventualele pierderi semnificative suferite de piața financiară internațională, cu implicații majore pe piața românească, ar putea afecta capacitatea Emitentului de a obține împrumuturi sau finanțări noi, în condiții sustenabile.

RISCU ASOCIAT CU PANDEMIA DE COVID-19 - La momentul publicării acestui raport, România se confruntă cu izbucnirea COVID-19 (coronavirus) în toată țara, mai multe companii fiind nevoite să-și întrerupă operațiunile zilnice. În acest moment, performanța financiară a Norofert SA nu a fost încă afectată, deoarece vânzările din sectorul agricol continuă ca de obicei, însă există riscul ca în cazul în care situația actuală se prelungește și guvernul să ia măsuri mai restrictive, producția, vânzările și activitatea de livrare a emitentului ar putea fi afectată, în cele mai grave cazuri oprită, ceea ce va avea un efect negativ direct asupra rezultatului financiar al companiei. În momentul publicării acestui raport, compania a luat toate măsurile necesare pentru a-și proteja angajații și clienții și pentru a asigura continuitatea afacerii, care includ lucrul la distanță pentru personalul administrativ, distanțarea socială și măsurile de dezinfectare pentru personalul esențial din fabrici precum și monitorizarea constantă a situației pentru a asigura sănătatea și siguranța tuturor stakeholderilor. Deoarece situația actuală este încă în evoluție, compania gestionează zilnic toate riscurile legate de această situație și în cazul în care există măsuri care să aibă impact asupra performanței companiei, precum și previziuni pentru anul în curs, conducerea va informa acționarii prin un raport curent.

RISCU FISCAL ȘI JURIDIC - emitentul este guvernat de legislația din România și chiar dacă legislația din România a fost în mare parte armonizată cu legislația UE, pot apărea modificări ulterioare, respectiv pot fi introduse legi și regulamente noi, ce pot produce efecte asupra activității companiei. Legislația din România este adesea neclară, supusă unor interpretări și implementări diferite și modificări frecvente. Atât modificarea legislației fiscale și juridice, cât și eventuale evenimente generate de aplicarea acestora, se pot concretiza în posibile amenzi sau procese intentate companiei, care pot impacta activitatea emitentului.

RISURI LEGATE DE INVESTITIILE DIN ROMANIA, ÎN CONTEXT ECONOMIC ȘI POLITIC - economia României este vulnerabilă în condiții de recesiune regională sau internațională, problemele financiare și economice la nivel general pot fi resimțite mai acut în anumite piețe sau sectoare. De asemenea, schimbările politice și sociale pot reprezenta un factor imprevizibil. România nu posedă toată infrastructura de afaceri, juridică și de reglementare care ar exista într-o economie dezvoltată. Legislația este supusă unor interpretări variate și este modificată frecvent.

ALTE RISURI - Investitorii ar trebui să ia în considerare faptul că riscurile prezentate anterior sunt cele mai semnificative riscuri de care compania are cunoștință la momentul redactării documentului. Totuși, riscurile prezentate în această secțiune nu includ în mod obligatoriu toate acele riscuri asociate activității emitentului, iar compania nu poate garanta faptul că ea cuprinde toate riscurile relevante. Pot exista și alți factori de risc și incertitudini de care compania nu are cunoștință la momentul redactării documentului și care pot modifica în viitor rezultatele efective, condițiile financiare, performanțele și realizările emitentului și pot conduce la o scădere a prețului acțiunilor companiei. De asemenea, investitorii ar trebui să întreprindă verificări prealabile necesare în vederea întocmirii propriei evaluări a oportunității investiției.

1.13 Elemente de perspectivă privind activitatea emitentului

Creșterea vânzărilor în timpul campaniilor agricole din 2020 a demonstrat o mărire a cotei de piață pentru Norofert atât în nișa de agricultură ecologică, cât și în agricultura convențională. Pentru 2021, în ambele campanii agricole, Norofert își propune să vândă 350.000 de litri de produse proprii, atât din linia Karisma, cât și din linia Organics. Pentru a păstra un trend ascendent, Grupul trebuie să asigure continuitatea producției, precum și să continue investițiile în automatizări ulterioare ale liniei de producție. Numai prin aceste investiții, Norofert va reuși să rămână în fața concurenței și va putea oferi rezultate acționarilor săi.

La AGEA din 24.11.2021, acționarii Norofert au aprobat majorarea de capital social care este în desfășurare în momentul de față. Majorarea capitalului social este menită să alimenteze investițiile strategice care vor ajuta

Norofert să își crească capacitatea de producție și marjele operaționale, în beneficiul tuturor acționarilor. Majorarea capitalului social va alimenta următoarele trei investiții:

i. Instalarea unei linii de fabricație îngrășăminte de sol de mare capacitate

Îngrășămintele de sol îndeplinesc un rol primordial, fiind baza oricărei culturi. Acestea se aplică la începutul fiecărui nou ciclu agricol pentru a asigura dezvoltarea normală și sănătoasă a plantelor. În prezent, Norofert are un portofoliu limitat de îngrășăminte pentru sol, ce nu poate atinge potențialul maxim din cauza lipsei unei linii de producție de mare capacitate. Cu o instalație de producție adecvată, Norofert va avea oportunitatea de a-și extinde portofoliul de îngrășăminte de sol pentru a acoperi toată plaja de fertilizare macro și micro a culturilor cheie: grâu, floarea-soarelui, porumb și rapiță. În prezent, departamentul de cercetare lucrează la 3 formule unice care vor ajuta la acoperirea necesarului fermierilor în sistem ecologic:

- îngrășăminte de sol cu 12% azot;
- îngrășăminte de sol cu o formulă echilibrată de NPK (azot, fosfor și potasiu);
- îngrășăminte de sol cu fosfor și microelemente.

Toate produsele de mai sus vor fi dezvoltate folosind tehnologie proprietatea Norofert, BioChain. Îngrășămintele de sol vor fi produse sub forma granulată solidă, cu dimensiuni între 3 și 5 mm pentru a fi ușor răspândite pe câmp. Ambalajele în care vor fi comercializate vor varia de la saci de 10 kg pentru gama hobby și până la saci de 500 kg pentru fermele mari organice.

Vânzările pentru primul sezon agricol (primăvara / toamna 2021) sunt estimate la aproximativ 2000 de tone de îngrășăminte granulate de sol. Prețul mediu pe tona de îngrășământ de sol este de 385 euro (fara TVA), cu o marjă brută estimată la 40%. Se estimează că vânzările vor crește cu 20-30% în fiecare an ca urmare a cererii ridicate pentru această categorie de produse. Mai mult, este important să subliniem că, în urma investiției, Norofert va deveni cel mai mare producător de îngrășăminte de sol din România. Toate produsele concurente sunt importate și, având în vedere timpii de tranzit lungi, acest lucru are un impact negativ direct asupra disponibilității produselor și a nivelului lor de vânzări. Având o linie proprie de producție a îngrășămintelor de sol în România, Norofert va avea un avantaj competitiv unic față de toți ceilalți jucători prezenți în România.

Capitalul necesar pentru această investiție este de 280.000 euro pentru linia de producție, la care se adaugă încă 150.000 euro pentru achiziția de materii prime care vor asigura producția necesară pentru două sezoane agricole. Modificările necesare pentru implementarea acestei linii de producție în cadrul unității din Filipeștii de Pădure vor costa aproximativ 30.000 euro, iar suprafața totală ocupată de aceasta va fi de aproximativ 950 mp din hala principală.

ii. Mărirea capacității și calității liniei de producție pastile efervescente

În ciuda pandemiei mondiale de COVID-19, înființarea filialei Norofert SUA, LLC în statul Ohio, precum și omologarea primelor produse de pe piața SUA au fost finalizate în prima parte a anului 2020. Produsele Norofert sunt disponibile în prezent pentru achiziționare în SUA și campania de marketing cu loturi demonstrative la cultura de porumb în statul Ohio a început în septembrie 2020. Se așteaptă ca pastilele efervescente să fie produsul vedetă al portofoliului Norofert SUA, LLC și conducerea estimează că acestea vor reprezenta o parte semnificativă a vânzărilor pe piața SUA în 2021. Prin urmare, conducerea consideră că este importantă creșterea capacității și calității liniei de producție a tabletelor efervescente din Filipeștii de Pădure, unde vor fi produse în prima fază tabletele efervescente pentru piața din SUA. În a doua fază, odată ce Norofert își va stabili o prezență solidă pe piața SUA, producția se va muta în statul Ohio.

iii. Capital de lucru

Orice capital rămas din operațiunea de majorare a capitalului va fi direcționat către achiziționarea de materii prime, precum și, dacă este necesar, creditarea clienților în timpul campaniei de primăvară și toamna 2021.

II. Activele corporale ale emitentului

2.1 Precizarea amplasării și a caracteristicilor principalelor capacități de producție în proprietatea emitentului

Compania desfășoară activități de producție în fabrica din Filipeștii de Pădure (jud. Prahova), înființată în august 2019, unde se află linia de producție atât în formă lichidă cât și de tablete efervescente pentru liniile Norofert Organics, Norofert Karisma și Norofert FITO.

FILIFEȘTII DE PĂDURE

Fabrica din Filipeștii de Pădure are o suprafață de 1700 mp pentru producție, dotată cu pod rulant de 2.5t și rafturi de depozitare, platformă betonată de 5000 mp, spații birouri de 150 mp și spații de depozitare de 600 mp. Utilajele disponibile la această facilitate de producție sunt:

- 15 bazine de inox de 1.500 L cu sistem de barbotare și dozare automata a materiei prime;
- 6 bazine de inox de 2.500 L cu sistem de temperatură controlată, sistem de barbotare și pompă de evacuare a amestecului către linia de ambalare;
- Linie de ambalare în bidoane de 20, 10 și 5 L;
- Linie de etichetare bidoane 20, 10 și 5 L;
- Presă 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 analiza proprietăților fizico-chimice ale produselor proprii.
- 3 prese peleți (două de capacitate medie, una de capacitate mare);
- 1 crusher mill (moară cu ciocanele);
- 1 rezervor vertical de stocare oțel capacitate 2500 l 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;
- Sistem computerizat de control al temperaturii în tancurile de mixare
- Sistem marcaj lot și data de fabricație pentru bidoane și dopuri

Transportul materialelor și al mărfurilor este facilitat de 2 mijloace de transport de capacitate de 3.5 t și, respectiv 700 kg.

SEDIUL DIN BUCUREȘTI

În scopul desfășurării activităților zilnice, Norofert deține de asemenea active precum laptopuri, computere, telefoane mobile, imprimante multifuncționale, precum și articole de mobilier. Toate acestea se află la punctul de lucru al companiei din Str. Justiției 63, București.

Pe lângă acestea, având în vedere specificul activității companiei, precum și echipa numeroasă de vânzări care se deplasează în toată țara pentru a vinde produse Norofert fermierilor, compania are în prezent 25 mijloace de transport.

2.2 Descrierea și analizarea gradului de uzură al proprietăților emitentului

Gradul de uzură al proprietăților deținute de societate nu ridică probleme semnificative asupra desfășurării activității.

Echipamentele IT deținute de companie au un grad de uzură fizică specific activității de birou - mic.

2.3 Precizarea potențialelor probleme legate de dreptul de proprietate asupra activelor corporale ale emitentului

Nu există probleme referitoare la dreptul de proprietate asupra activelor corporale deținute de societate la fabrica din Filipeștii de Pădure și la sediul din București, întrucât bunurile sunt deținute integral de companie, nu sunt închiriate.

Compania are un contract de leasing cu OTP Leasing, în baza căruia a achiziționat în cursul anului 2020:

- 1 autoturism Renault Koleos (rulat).

Tot pe parcursul anului 2020, compania a mai achiziționat prin RCI Leasing:

- 2 autoturisme Dacia Duster.

Tot în baza aceluiași contract de leasing cu OTP Leasing, Compania a achiziționat următoarele 16 autoturisme în cursul anului 2019:

- 14 autoturisme Jeep Renegade;
- 1 autoturism Dacia Duster;
- 1 autoturism Mercedes G-Class (rulat).

Cele 16 autovehicule sunt achiziționate de Norofert Fitofarma SRL sub contract de leasing de 5 ani cu OTP Leasing, plățile fiind corelate cu evoluția anotimpurilor agricole. Astfel, compania efectuează prima plată în august (după recolta de grâu) și a doua plată în octombrie (după recolta de porumb și floarea soarelui).

În plus, Norofert SA are 6 mașini suplimentare achiziționate în leasing:

- 1 autoturism Fiat 500 (rulat, contract cu IDEA Leasing IFN SA);
- 1 autoturism Infiniti M37 (rulat, prin Idea Leasing IFN SA);
- 1 autoturism Dacia Logan Laureate (RCI Leasing Romania IFN SA);
- 1 autoturism Dacia Logan MCV (RCI Leasing Romania IFN SA);
- 1 autoturism Infiniti Q5 (rulat, Idea Leasing IFN SA);
- 1 autoturism Dacia Dokker Van (Unicredit Leasing Corporation IFN SA).

III. Piața valorilor mobiliare emise de emitent

3.1. Precizarea piețelor din România și din alte țări pe care se negociază valorile mobiliare emise

Acțiunile Norofert au debutat pe segmentul SMT al Bursei de Valori București pe 3 martie 2020 și se tranzacționează sub simbolul NRF. În 2020, Norofert a fost cea mai tranzacționată companie locală de pe piața AeRO. Rata ridicată a lichidității a fost susținută de baza relativ mare a acționarilor, de peste 1.000 acționari.

Între prima zi de tranzacționare a acțiunilor NRF și 31 decembrie 2020, capitalizarea bursieră a Norofert a crescut de 820%. În 2020, investitorii au efectuat 30.788 de tranzacții cu acțiuni NRF în valoare de 63.770.200 lei.

Conform hotărârii Adunării Generale a Acționarilor din 28 aprilie 2020, pe 20 mai, a fost înregistrată la Oficiul Național al Registrului Comerțului (ONRC) majorarea capitalului social cu emisiunea de noi acțiuni, prin capitalizarea unei părți din profitul net al companiei aferent exercițiului financiar 2019 și aprobarea versiunii actualizate a Actului Constitutiv, pentru a reflecta majorarea menționată. În urma înregistrării la ONRC, capitalul social subscris și vărsat al companiei a crescut de la 802.394 lei la 3.209.576 lei, iar numărul de acțiuni comune a crescut de la 2.005.985 la 8.023.940. Acțiunile comune și-au păstrat valoarea nominală de 0,4 lei fiecare. Acțiunile gratuite au fost încărcate în conturile investitorilor la 20 iulie 2020, în conformitate cu calendarul anunțat.

Pe parcursul perioadei raportate, au fost realizate tranzacții de vânzare/cumpărare de acțiuni care intră sub incidența art. 19 din Regulamentul UE 596/2014 privind abuzul de piață, de către Vlad Popescu, CEO și Președinte al Consiliului de Administrație, și Ileana Popescu, acționar semnificativ și o persoană aflată într-o legătură apropiată cu Vlad Popescu. Toate tranzacțiile au fost raportate în piață prin intermediul unor rapoarte curente.

Pe 31.12.2020, structura acționariatului Norofert era următoarea:

Acționar	Număr de acțiuni	% din capitalul social
POPESCU VLAD ANDREI	3.104.874	38.6951 %
POPESCU ILEANA	1.525.600	19.0131 %
ALEXE MARIAN-MARIUS	928.928	11.5770 %
Alti investitori / free-float	2.464.538	30.7148 %
TOTAL	8.023.940	100%

3.2. Descrierea politicii emitentului cu privire la dividende

Consiliul de Administrație al Norofert S.A. ("Societatea") declară că Societatea își asumă angajamentul de a respecta Principiile de Guvernanță Corporativă aplicabile emitenților ale căror valori mobiliare se tranzacționează pe sistemul multilateral de tranzacționare administrat de Bursa de Valori București S.A. în calitate de operator de sistem.

În acord cu principiile enunțate anterior, Societatea se obligă să adopte o politică de dividend, ca un set de direcții referitoare la repartizarea profitului net, pe care Societatea declară că o va respecta. În consecință, Consiliul de Administrație al Societății enunță următoarele principii relevante cu referire la politica de dividend:

- 1) Societatea recunoaște drepturile acționarilor de a fi remunerați sub formă de dividende, ca formă de participare la profiturile nete acumulate din exploatare precum și ca expresie a remunerării capitalului investit în Societate.
- 2) Norofert S.A. este o companie de creștere cu un potențial mare de dezvoltare, atât timp cât are asigurat accesul la capital pentru realizarea investițiilor necesare. În conformitate cu informațiile incluse în documentul de ofertă furnizat investitorilor de către companie înaintea plasamentului privat pentru

acțiuni care a avut loc în iulie 2019, incluse și în memorandumul pentru listare publicat pe site-ul emitentului și pe site-ul BVB înainte de listarea companiei pe AeRO în martie 2020, Consiliul își propune să își recompenseze investitorii prin acordarea de acțiuni cu titlu gratuit, în urma capitalizării unei părți din profiturile nete acumulate de Societate. În acest mod, capitalul va fi păstrat de către companie și investit în activități și cheltuieli care urmăresc creșterea valorii afacerii, în timp ce investitorii vor fi recompensați, pentru contribuția lor, cu acțiuni gratuite.

- 3) Propunerea privind distribuirea dividendelor sub forma de acțiuni cu titlu gratuit, se va realiza de către Consiliul de Administrație al Societății, iar hotărârea privind aprobarea distribuirii de dividende aparține Adunării Generale a Acționarilor, adoptată în condițiile legii.
- 4) Orice modificare a politicii de dividende a companiei va fi comunicată investitorilor în timp util.

Această politică va fi revizuită de către Consiliul de Administrație al Societății, ori de câte ori intervin informații suplimentare relevante privind distribuirea de dividende.

3.3. Descrierea oricăror activități a emitentului de achiziționare a propriilor acțiuni

Nu este cazul – emitentul nederulând astfel de operațiuni în ultimii 3 ani.

3.4. În cazul în care emitentul are filiale, precizarea numărului și a valorii nominale a acțiunilor emise de societatea mama deținute de filiale

Niciuna dintre societăți afiliate nu deține acțiuni sau obligațiuni emise de Norofert SA.

3.5. În cazul în care emitentul a emis obligațiuni și/sau alte titluri de creanță datorie, prezentarea modului în care emitentul își achită obligațiile față de deținătorii de astfel de valori mobiliare

În data de 21 ianuarie 2020, Norofert SA a închis cu succes primul plasament privat pentru obligațiuni corporative și a atras 11,5 milioane de lei de la investitorii pe Bursa de Valori București. La plasament au participat 102 investitori, subscrierea medie fiind de peste 100.000 de lei. În cadrul ofertei, au fost scoase la vânzare 115.000 de obligațiuni corporative cu o valoare nominală de 100 de lei și cu o scadență la 5 ani. Rata dobânzii anuale, care trebuie plătită semestrial, a fost stabilită la 8,5%.

În data de 5 iunie 2020, obligațiunile corporative au fost admise la tranzacționare pe segmentul SMT al Bursei de Valori București, sub simbolul NRF25. Plata primului cupon, în valoare de 4,2384 lei brut/obligațiune, a fost efectuată la data de 27 iulie 2020 în conturile deținătorilor de obligațiuni înregistrați în Registrul Obligarilor la data de referință 13 iulie 2020. A doua plată a cuponului, în valoare de 4,2849 lei brut/obligațiune, a fost efectuată la data de 27 ianuarie 2021 în conturile deținătorilor de obligațiuni înregistrați în Registrul Obligarilor la data de referință 13 ianuarie 2021.

Al treilea cupon este datorat în data de 27.07.2021 și compania nu prevede nicio problemă cu plata acestuia.

IV. Conducerea emitentului

4.1. Prezentarea listei administratorilor emitentului

Societatea Norofert SA este administrată de un Consiliu de Administrație alcătuit din 3 (trei) membri desemnați de Adunarea Generală Ordinară a Acționarilor. Membrii Consiliului de Administrație pot fi cetățeni romani sau străini, persoane fizice sau juridice, fără limitare, în conformitate cu dispozițiile legale în vigoare. Mandatul membrilor Consiliului de Administrație are o durată de 4 (patru) ani, cu excepția primului mandat al administratorilor, care este de 2 (doi) ani.

Administrarea societății Norofert S.A este asigurată de către următorii membri, care servesc un mandat de 2 (doi) ani care se încheie la 28.06.2021:

VLAD ANDREI POPESCU

PRESEDINTE AL CONSILIULUI DE ADMINISTRATIE ȘI CEO NOROFERT SA

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 ecologica. Sub conducerea sa, Norofert a lansat produsele revoluționare sub forma tabletelor efervescente pe piață europeană și, în anul 2018, vânzările grupului au depășit 9 milioane de lei, cu o marja a profitului de 41%.

Educație:

- 2010 Diploma de Licență în Științe Politice la Școala Națională de Studii Politice și Administrative din București

Experiența profesională:

- 2015 – prezent: Norofert SA, CEO
- 2008 – 2015: Norofert SA, Reprezentant vânzări

Procent de deținere: Vlad Popescu deține 38.69% din capitalul social al Norofert S.A.

Remunerație: Vlad Popescu nu a fost remunerat în anul 2020 în calitate de Președinte al Consiliului Administrativ.

Informații adiționale, conform reglementarilor legale:

- În prezent Vlad este asociat activ în Norofert Organics SRL, Norofert Fitofarma SRL, Norofert Agri SRL, Bio Danubius Inputs SRL, Greenwich Technologies SRL.
- În ultimii 5 ani, lui Vlad nu i-a fost interzis de către o instanță de judecată să îndeplinească funcția de membru al consiliului de administrație sau supervizare a unei societăți comerciale.
- În ultimii 5 ani, nu au existat cazuri de insolvență, lichidare, faliment sau administrare specială ale unor societăți comerciale, din ale căror consilii de administrație sau supervizare să facă parte Vlad.
- Vlad nu are activitate profesională care concurează pe cea a emitentului și nu este parte a niciunui acord, înțelegeri sau legături de familie cu o terță persoană datorită căreia ar fi fost numit administrator.

IULIANA MUSAT*

MEMBRU INDEPENDENT CA NOROFERT SA

*Mandatul doamnei Iuliana Musat s-a încheiat în data de 21.03.2021 prin demisie, așa cum a fost comunicat în [Raportul Curent nr. 14/2021](#) al emitentului.

Iuliana Mușat are peste 20 ani de experiență pe piețele de capital și în domeniul financiar. Ea a asistat atât companii de stat, cât și private în IPO-uri și tranzacții majore derulate la Bursa de Valori București. În prezent, Iuliana ocupă funcția de Investment Banking Senior Director în cadrul Raiffeisen Bank România, deținând anterior funcția de CFO și COO la Raiffeisen Capital & Investment. Între anii 2000 și 2014, a făcut parte din Consiliul de Administrație al aceleiași instituții.

Educație:

- 1997 Diplomă de Licență în Contabilitate și Finanțe de la Academia de Studii Economice din București
- 1991 Diplomă de Licență în Inginerie Aerospațială de la Universitatea Politehnică din București

Experiența profesională:

- 2014 – prezent: Raiffeisen Bank, Director Senior de Investiții
- 2002 – 2014: Raiffeisen Capital & Investment, CFO/COO
- 2000 – 2014: Raiffeisen Capital & Investment, Membru Consiliu de Administrație
- 1998 – 2002: Raiffeisen Capital & Investment, CFO
- 1997 – 1998: Leo Burnett, Director Finanțe & IT
- 1996 – 1997: NEI Group, Expert contabil și operator credit/Director trezorerie

Procent de deținere: Iuliana Musat deține 0.077% din capitalul social al Norofert S.A.

Remuneratie: Iuliana Mușat a fost remunerată în 2020 în calitate de membru independent în Consiliul de Administrație cu un salariu net de 3.000 lei/lună.

Informații adiționale, conform reglementarilor legale:

- În prezent Iuliana deține poziția de Director Senior de Investiții în cadrul Raiffeisen Bank.
- În ultimii 5 ani, Iuliana nu i-a fost interzis de către o instanță de judecată să îndeplinească funcția de membru al consiliului de administrație sau supervizare a unei societăți comerciale.
- În ultimii 5 ani, nu au existat cazuri de insolvență, lichidare, faliment sau administrare specială ale unor societăți comerciale, din ale căror consilii de administrație sau supervizare să facă parte Iuliana.
- Iuliana nu are activitate profesională care concurează pe cea a emitentului și nu este parte a niciunui acord, înțelegeri sau legături de familie cu o terță persoană datorită căreia ar fi fost numit administrator.

ZUZANNA ANNA KUREK*

MEMBRU CA NOROFERT SA

*Mandatul doamnei Zuzanna Kurek s-a încheiat în data de 19.03.2021 prin demisie, așa cum a fost comunicat în [Raportul Curent nr 13/2021](#) al emitentului.

Zuzanna Kurek deține o experiență îndelungată pe piața de capital românească, atât în calitate de Director de Marketing și Dezvoltare la Bursa de Valori București în perioada 2016-2018, având ca rol promovarea pieței de capital în rândul antreprenorilor români și a standardelor și practicilor de guvernare corporativă în rândul

emitenților listați, dar și ca expert consultant pentru companiile românești în ultimii 7 ani, în aria de comunicare și relații cu investitorii.

Educație:

- 2013 Master (LLM) în European Law de la Universitatea Maastricht, Olanda
- 2013 Master (MA) în Media Studies de la Universitatea Maastricht, Olanda
- 2012 Licență (LLB) în European Law de la Universitatea Maastricht, Olanda

Experiența profesională:

- 2018 – prezent: Cornerstone Communications, CEO & Fondator
- 2016 – 2018: Bursa de Valori București, Director Departament Business Development & Marketing
- 2014 – 2016: Bursa de Valori București, Specialist Relații cu Investitorii & Relații Publice
- 2013 – 2014: IBM, Specialist Marketing
- 2010 – 2013: Maastricht University, Asistent Marketing

Procent de deținere: Zuzanna Kurek deține 0.012% din capitalul social al Norofert S.A.

Remuneratie: Zuzanna Kurek nu a fost remunerată în 2020 în calitate de membru al Consiliului de Administrație.

Informații adiționale, conform reglementarilor legale:

- În prezent Zuzanna este partener activ în Cornerstone Communications SRL.
- În ultimii 5 ani, Zuzannei nu i-a fost interzis de către o instanță de judecată să îndeplinească funcția de membru al consiliului de administrație sau supervizare a unei societăți comerciale.
- În ultimii 5 ani, nu au existat cazuri de insolvență, lichidare, faliment sau administrare specială ale unor societăți comerciale, din ale căror consilii de administrație sau supervizare să facă parte Zuzanna.
- Zuzanna nu are activitate profesională care concurează pe cea a emitentului și nu este parte a niciunui acord, înțelegeri sau legături de familie cu o terță persoană datorită căreia ar fi fost numit administrator.

În 2020 au avut loc 10 ședințe ale Consiliului de Administrație. Toți cei 3 membri au participat la toate ședințele Consiliului de Administrație.

4.2. Prezentarea listei membrilor conducerii executive a emitentului

Conducerea executivă a societății este asigurată de:

VLAD ANDREI POPESCU

PRESEDINTE AL CONSILIULUI DE ADMINISTRATIE SI CEO NOROFERT SA

CV-ul mai sus. În 2020, salariul directorului general a fost de 10.000 de lei net pe lună. Nu s-au distribuit bonusuri către CEO în cursul anului 2020. Mandatul de director general este încheiat pe durată nelimitată.

IULIA GRĂDINARU

DIRECTOR EXECUTIV, NOROFERT SA

Iulia Grădinaru are o experiență de aproximativ 8 ani în sectorul de agribusiness. Absolventă a USAMV București, deține un master în Management și Inginerie Economică și este doctorand în ultimul an în cadrul aceleiași universități. În prezent ocupă poziția de Director Executiv în cadrul Norofert SA, anterior activând tot în piața îngrășămintelor și a semințelor. De asemenea, Iulia Grădinaru se ocupă de strategia de marketing a companiei. Mandatul dumneaei este încheiat pe durată nedeterminată.

Educație:

- 2016 – prezent – Doctorand USAMV
- 2011 – 2012 – Curs Direct Marketing Academy, Budapesta, Ungaria
- 2006 – 2008 – Masterat, USAMV
- 2001 – 2006 – Facultatea de Management și Inginerie Economica, USAMV

Experiența profesională:

- 2019 – prezent: Director Executiv, Norofert SA
- 2019 – 2019: Director Comercial, Norofert SA
- 2017 – 2019: Director Dezvoltare, CLC Bioinnovaton SRL
- 2013 – 2017: Director Marketing, Caussade Semences Est Europa SRL
- 2008 – 2013: Print Manager, Studio Moderna SRL
- 2006 – 2008: Analist Vânzări, Standard Snacks SRL

Procent de deținere: Iulia Grădinaru nu deține, la momentul redactării prezentului raport, acțiuni la Norofert S.A.

Informații adiționale, conform reglementarilor legale:

- Iulia nu este implicată în nicio alta activitate în altă parte decât cea a emitentului.
- În ultimii 3 ani, Iulia nu a fost membru al consiliului de administrație sau supervizare a altor societăți comerciale.
- În ultimii 5 ani, Iuliei nu i-a fost interzis de către o instanță de judecată să îndeplinească funcția de membru al consiliului de administrație sau supervizare a unei societăți comerciale.
- În ultimii 5 ani, nu au existat cazuri de insolvență, lichidare, faliment sau administrare specială ale unor societăți comerciale, din ale căror consilii de administrație sau supervizare să facă parte Iulia.
- Iulia nu are activitate profesională care concurează pe cea a emitentului.

V. Situația financiar-contabilă

5.1. Elemente de bilanț

POZIȚIA FINANCIARĂ CONSOLIDATĂ AL GRUPULUI NOROFERT

Indicatori de bilanț (lei)	2019	2020	Evoluție %
Active imobilizate, din care:	2.083.592 lei	2.590.398 lei	24%
Imobilizări necorporale	221 lei	746 lei	238%
Imobilizări corporale	1.703.519 lei	2.157.011 lei	27%
Imobilizări financiare	58.601 lei	49.061 lei	-16%
Imobilizări în curs de investiție	321.251 lei	383.580 lei	19%
Active circulante, din care:	24.658.333 lei	36.215.837 lei	47%
Stocuri	4.830.478 lei	9.921.734 lei	105%
Materii prime și materiale consumabile	394.590 lei	1.049.053 lei	166%
Obiecte de inventar	- lei	- lei	0%
Produce finite	37.142 lei	3.292.568 lei	8765%
Producție în curs de execuție	-	2.328.900 lei	100%
Mărfuri	4.333.892 lei	2.155.243 lei	-50%
Ambalaje	29.410 lei	16.769 lei	-43%
Active biologice de natura stocurilor	- lei	- lei	0%
Avansuri achiziție de stocuri	35.444 lei	1.079.201 lei	2945%
Creanțe	18.981.863 lei	25.945.445 lei	37%
Creanțe comerciale	17.475.963 lei	23.179.109 lei	33%
Creanțe cu societăți afiliate	- lei	- lei	0%
Creanțe acționari	- lei	- lei	0%
Alte active	1.505.900 lei	2.766.336 lei	84%
Investiții pe termen scurt	- lei	- lei	0%
Casa și conturi la bănci	845.992 lei	348.658 lei	-59%
Cheltuieli înregistrate în avans	59.218 lei	26.170 lei	-56%
Total activ	26.801.143 lei	38.832.405 lei	45%
Datorii curente, din care:	9.925.234 lei	8.674.089 lei	-13%
Furnizori terți	8.147.010 lei	4.347.053 lei	-47%
Datorii cu societățile afiliate	- lei	- lei	0%
Datorii bancare	203.967 lei	1.151.092 lei	464%
Datorii față de acționari	25.600 lei	19.400 lei	-24%
Leasing financiar	- lei	195.196 lei	100%
Alte datorii pe termen scurt	1.548.657 lei	2.961.348 lei	91%
Datorii pe termen lung, din care:	1.011.265 lei	13.083.125 lei	1194%
Datorii bancare	- lei	681.809 lei	100%
Împrumuturi din emisiunea de obligațiuni	- lei	11.500.000 lei	100%
Leasing financiar	1.011.265 lei	901.316 lei	-11%

Provizioane	- lei	- lei	o%
Venituri în avans	21.322 lei	36.156 lei	70%
Total Datorii	10.957.821 lei	21.793.370 lei	99%
Capitaluri proprii, din care:	15.843.322 lei	17.423.381 lei	10%
Capital subscris și vărsat	802.794 lei	3.209.976 lei	300%
Prime de capital	6.458.456 lei	6.458.456 lei	0%
Rezerve legale	150.359 lei	583.128 lei	288%
Alte rezerve	8.240 lei	8.240 lei	0%
Profitul sau pierderea reportată	3.950.655 lei	3.788.490 lei	-4%
Profitul sau pierderea exercițiului financiar	4.622.417 lei	3.803.860 lei	-18%
Repartizarea profitului	(149.639) lei	(428.769 lei)	187%
Total capitaluri proprii și datorii	26.801.143 lei	39.216.751 lei	46%

POZIȚIA FINANCIARĂ INDIVIDUALĂ NOROFERT SA

Indicatori de bilanț (lei)	2019	2020	Evoluție %
Active imobilizate, din care:	908.433 lei	1.729.772 lei	90%
Imobilizări necorporale	- lei	746 lei	100%
Imobilizări corporale	488.981 lei	1.256.785 lei	157%
Imobilizări financiare	98.201 lei	88.661 lei	-10%
Imobilizări în curs de investiție	321.251 lei	383.580 lei	19%
Active circulante, din care:	19.738.392 lei	31.962.592 lei	62%
Stocuri	2.646.034 lei	8.183.962 lei	209%
Materii prime și materiale consumabile	213.213 lei	889.920 lei	317%
Obiecte de inventar	- lei	- lei	0%
Produse finite	36.415 lei	2.134.211 lei	5761%
Productie în curs de executie	- lei	2.328.900 lei	100%
Mărfuri	2.332.336 lei	1.735.745 lei	-26%
Ambalaje	28.626 lei	15.985 lei	-44%
Active biologice de natura stocurilor	- lei	- lei	0%
Avansuri achiziție de stocuri	35.444 lei	1.079.201 lei	2945%
Creanțe	17.092.358 lei	23.655.106 lei	38%
Creanțe comerciale	12.526.852 lei	18.839.380 lei	50%
Creanțe cu societăți afiliate	3.252.027 lei	3.079.185 lei	-5%
Creanțe acționari	- lei	- lei	0%
Alte active	1.313.479 lei	1.736.541 lei	32%
Investiții pe termen scurt	- lei	- lei	0%
Casa și conturi la bănci	126.147 lei	123.524 lei	-2%
Cheltuieli înregistrate în avans	48.309 lei	18.607 lei	-61%
Total activ	20.821.281 lei	33.710.971 lei	62%
Datorii curente, din care:	10.475.029 lei	9.323.344 lei	-11%

Furnizori terți	7.343.896 lei	3.721.485 lei	-49%
Datorii cu societățile afiliate	1.713.293 lei	1.547.279 lei	-10%
Datorii bancare	203.967 lei	1.151.092 lei	464%
Datorii față de acționari	- lei	- lei	0%
Leasing financiar	- lei	195.196 lei	0%
Alte datorii pe termen scurt	1.213.873 lei	2.708.292 lei	123%
Datorii pe termen lung, din care:	127.980 lei	11.712.510 lei	9052%
Datorii bancare	- lei	- lei	100%
Împrumuturi din emisiunea de obligațiuni	- lei	11.500.000 lei	100%
Leasing financiar	127.980 lei	212.510 lei	66%
Provizioane	- lei	- lei	0%
Venituri în avans	21.322 lei	36.156 lei	70%
Total Datorii	10.603.009 lei	21.072.010 lei	99%
Capitaluri proprii, din care:	10.196.951 lei	13.022.865 lei	28%
Capital subscris și vărsat	802.394 lei	3.209.576 lei	300%
Prime de capital	6.458.456 lei	6.458.456 lei	0%
Rezerve legale	146.359 lei	575.128 lei	293%
Alte rezerve	8.240 lei	8.240 lei	0%
Profitul sau pierderea reportată	- lei	- 1.849.481 lei	-100%
Profitul sau pierderea exercițiului financiar	2.927.181 lei	5.049.715 lei	73%
Repartizarea profitului	(145.679) lei	- 428.769 lei	194%
Total capitaluri proprii și datorii	20.821.282 lei	34.094.875 lei	64%

Pentru poziția financiară a Norofert SA din ultimii 4 ani (2016 - 2019), invităm acționarii să parcurgă raportul anual pentru 2019, disponibil [aici](#).

5.2. Contul de profit și pierderi

REZULTATE FINANCIARE CONSOLIDATE NOROFERT GRUP

Indicatori cont de profit și pierdere (lei)	2019	2020	Evoluție %
Venituri din exploatare, din care:	14.798.106 lei	31.183.917 lei	111%
Cifra de afaceri	14.859.551 lei	24.377.595 lei	64%
Variația stocurilor	(106.655) lei	6.091.152 lei	5811%
Alte venituri din exploatare	45.210 lei	715.170 lei	1482%
Cheltuieli din exploatare, din care:	9.511.107 lei	23.200.881 lei	144%
Cheltuieli cu materialul, din care:	5.209.635 lei	12.060.805 lei	132%
Cheltuieli cu materii prime și materiale	573.468 lei	2.855.293 lei	398%
Cheltuieli privind mărfurile	4.606.531 lei	8.867.045 lei	92%
Alte cheltuieli materiale	29.636 lei	338.467 lei	1042%
Cheltuieli cu personalul	1.964.869 lei	4.333.997 lei	121%
Cheltuieli cu amortizarea și ajustările de valoare	(124.006) lei	1.108.851 lei	994%

Alte cheltuieli de exploatare	2.460.609 lei	5.697.228 lei	132%
Rezultat operațional	5.286.999 lei	7.983.036 lei	51%
Venituri financiare	34.489 lei	226.472 lei	557%
Cheltuieli financiare	110.399 lei	3.392.782 lei	2973%
Rezultat financiar	(75.910) lei	(3.166.310 lei)	4071%
Venituri totale	14.832.595 lei	31.410.389 lei	112%
Cheltuieli totale	9.621.506 lei	26.593.663 lei	176%
Rezultat brut	5.211.089 lei	4.816.726 lei	-8%
Impozitul pe profit/alte impozite	588.672 lei	1.013.308 lei	72%
Rezultat net	4.622.417 lei	3.803.418 lei	-18%

REZULTATE FINANCIARE INDIVIDUALE NOROFERT SA

Indicatori cont de profit și pierdere (lei)	2019	2020	Evoluție %
Venituri din exploatare, din care:	14.608.428 lei	30.576.551 lei	109%
Cifra de afaceri	14.670.599 lei	24.923.735 lei	70%
Variația stocurilor	(107.382) lei	4.937.646 lei	-4698%
Alte venituri din exploatare	45.211 lei	715.170 lei	1482%
Cheltuieli din exploatare, din care:	11.082.712 lei	21.444.207 lei	93%
Cheltuieli cu materialul, din care:	7.864.981 lei	11.645.970 lei	48%
Cheltuieli cu materii prime și materiale	801.008 lei	3.670.882 lei	358%
Cheltuieli privind mărfurile	6.839.003 lei	7.685.478 lei	12%
Alte cheltuieli materiale	224.970 lei	289.610 lei	29%
Cheltuieli cu personalul	1.459.853 lei	3.751.798 lei	157%
Cheltuieli cu amortizarea și ajustările de valoare	(252.111) lei	780.820 lei	-410%
Alte cheltuieli de exploatare	2.009.989 lei	5.265.619 lei	162%
Rezultat operațional	3.525.716 lei	9.132.344 lei	159%
Venituri financiare	34.488 lei	226.472 lei	557%
Cheltuieli financiare	89.452 lei	3.309.589 lei	3600%
Rezultat financiar	(54.964) lei	- 3.083.116 lei	5509%
Venituri totale	14.642.916 lei	30.803.024 lei	110%
Cheltuieli totale	11.172.164 lei	24.753.796 lei	122%
Rezultat brut	3.470.752 lei	6.049.228 lei	74%
Impozitul pe profit/alte impozite	543.571 lei	999.513 lei	84%
Rezultat net	2.927.181 lei	5.049.715 lei	73%

Pentru contul de profit și pierderi al Norofert SA din ultimii 4 ani (2016 – 2019), invităm acționarii să parcurgă raportul anual, disponibil [aici](#).

5.3. Cash-flow

CASH FLOW STATEMENT – NOROFERT SA

Descriere	Rd.	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020
+ Profit sau pierdere	1	513.994 lei	2.927.181 lei	5.049.715 lei
+ Amortizări și Provizioane	2	518.853 lei	- 252.110 lei	780.820 lei
- Variația stocurilor (-/+)	3	424.800 lei	1.731.320 lei	8.064.094 lei
- Variația creanțelor (-/+)	4	894.932 lei	13.535.999 lei	6.562.747 lei
+ Variația datoriilor comerciale (-/+)	5	487.260 lei	6.070.675 lei	- 1.067.065 lei
+ Variația altor datoriilor (-/+)	6	29.821 lei	1.007.782 lei	1.934.011 lei
+= Flux de numerar din activitatea de exploatare	7	230.196 lei	- 5.513.791 lei	- 5.787.099 lei
- Investitii efectuate - total. din care:	8	180.545 lei	408.239 lei	821.338 lei
+= Flux de numerar din activitatea de investiții	9	- 180.545 lei	- 408.239 lei	- 821.338 lei
+ Variația sumelor datorate instituțiilor de credit (=) total. din	10	73.182 lei	- 725.821 lei	- 8.615.781 lei
+ Credite pe termen scurt (sub 1 an)	11	66.924 lei	- 662.807 lei	- 878.729 lei
+ Credite pe termen mediu și lung	12	6.258 lei	- 63.014 lei	- 7.737.053 lei
+ Obligațiuni	14	-	-	11.500.000 lei
+= Flux de numerar din activitatea financiară	15	73.182 lei	- 725.821 lei	2.884.219 lei
- Variația altor elemente de activ (-/+)	16	- 72 lei	44.804 lei	- 29.702 lei
+ Variația altor elemente de pasiv (-/+)	17	- 568.200 lei	6.764.778 lei	3.691.893 lei
+= Flux de numerar din alte activități	18	- 568.128 lei	6.719.974 lei	3.721.595 lei
+ Disponibilități bănești la începutul perioadei	19	499.318 lei	54.024 lei	126.147 lei
+= Flux de numerar net	20	-445.295 lei	72.123 lei	- 2.623 lei
+ Disponibilități bănești la sfârșitul perioadei	21	54.023 lei	126.147 lei	123.524 lei

VI. Principii de Guvernanta Corporativa

Declarația privind alinierea la principiile de Guvernanta Corporativă ale BVB pentru sistemul multilateral de tranzacționare – piața AeRO.

COD	PREVEDERI CARE TREBUIE RESPECTATE	RESPECTĂ INTEGRAL	RESPECTĂ PARȚIAL	EXPLICATII
SECȚIUNEA A – RESPONSABILITĂȚILE CONSILIULUI DE ADMINISTRAȚIE (CONSILIUL)				
A1.	Societatea trebuie să dețină un regulament intern al consiliului (regulament de guvernanta) care include termenii de referință/responsabilitățile consiliului și funcțiile cheie de conducere ale societății. Administrarea conflictului de interese la nivelul consiliului trebuie să fie prevăzută în acest regulament. Regulamentul va defini o politică clară cu privire la delegarea de competențe, care va include o listă formală de aspecte rezervate deciziei consiliului și o separare clară a responsabilităților între consiliu și conducerea executivă.	√		Norofert are un regulament intern al Consiliului, care este inclus în codul de guvernanta corporativă al companiei, disponibil pe website-ul Norofert.
A2.	Orice alte angajamente profesionale ale membrilor consiliului, inclusiv poziția de membru executiv sau neexecutiv al consiliului în alte societăți (excluzând filiale ale societății) și instituții non-profit, vor fi aduse la cunoștința consiliului înainte de numire și pe perioada mandatului.	√		Emitentul respectă pe deplin această prevedere. Toate angajamentele profesionale ale membrilor consiliului pot fi găsite și în raportul anual al companiei.
A3.	Fiecare membru al consiliului trebuie să prezinte consiliului informații privind orice raport/relație cu un acționar care deține direct sau indirect acțiuni reprezentând peste 5% din toate drepturile de vot. Această obligație se referă la orice fel de raport/relație care poate afecta poziția membrului cu privire la chestiuni decise de consiliu.	√		Membrii consiliului de administrație au transmis consiliului informații despre independența și relația lor cu oricare dintre acționari ce dețin peste 5% din voturi.
A4.	Raportul anual va informa dacă a avut loc o evaluare a consiliului sub conducerea președintelui. Raportul anual trebuie să conțină de asemenea numărul de ședințe ale consiliului.		√	Raportul include numărul de ședințe ale Consiliului de Administrație din 2020. Raportul nu include informații despre evaluarea consiliului.
SECȚIUNEA B – CONTROLUL / AUDITUL INTERN				
B1.	Consiliul va adopta o politică prin care să se asigure că orice tranzacție a societății cu oricare dintre societățile cu care are relații strânse (părți afiliate/legate), a cărei valoare este egală cu sau mai mare de 5% din activele nete ale societății (conform celei mai recente raportări financiare) este aprobată de consiliu.		√	Compania nu are o politică formală, dar la nivel intern, angajații sunt conștienți de faptul că astfel de contracte necesită aprobarea Consiliului.

B2.	Auditul intern trebuie efectuat de către o divizie distinctă din punct de vedere al structurii organizatorice (departamentul de audit intern) din cadrul societății sau prin contractarea serviciilor furnizate de o entitate independentă (firmă de audit). Departamentul de audit intern sau firma de audit va raporta direct directorului general și, după caz, consiliului.		√	Compania nu avea în 2020 auditor intern.
-----	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	---	------------------------------------------

SECȚIUNEA C – RECOMPENSE ECHITABILE ȘI MOTIVARE

C1.	Societatea va publica în raportul anual o secțiune care va include veniturile totale ale membrilor consiliului și ale directorului general și valoarea totală a tuturor bonusurilor sau a oricăror compensații variabile, inclusiv ipotezele cheie și principiile pentru calcularea acestora.		√	Norofert include în raportul său anual informații despre remunerarea membrilor consiliului și a CEO-ului pentru exercițiul financiar 2020.
-----	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	---	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

SECȚIUNEA D – CONSTRUIND VALOARE PRIN RELAȚIA CU INVESTITORII

D1.	Societatea trebuie să organizeze un serviciu de relații cu investitorii făcut cunoscut publicului larg prin persoana responsabilă. Suplimentar față de informațiile impuse de prevederile legale, societatea trebuie să includă pe pagina sa de internet o secțiune dedicată relațiilor cu investitorii, în limbile română și engleză, care să prezinte toate informațiile relevante de interes pentru investitori, inclusiv:		√	Norofert respectă toate regulile referitoare la funcția IR, așa cum este detaliat mai jos. Compania are o secțiune dedicată pentru relații cu investitorii pe site-ul Norofert, care este disponibilă atât în limba engleză cât și în română.
D1.1	Principalele regulamente ale societății, în particular actul constitutiv și regulamentele interne ale organelor statutare;		√	Regulamentele cheie ale Norofert pot fi găsite pe site-ul emitentului.
D1.2	CV-urile membrilor organelor statutare;		√	CV-urile și biografiile personalului din conducerea companiei pot fi găsite pe site-ul Norofert, precum și în rapoartele anuale.
D1.3	Rapoarte curente și rapoarte periodice;		√	Toate rapoartele curente și periodice ale Norofert sunt disponibile pe site-ul emitentului.
D1.4	Informații cu privire la adunările generale ale acționarilor: ordinea de zi și materialele aferente; hotărârile adunărilor generale;		√	Toate informațiile legate de AGA Norofert sunt disponibile pe site-ul emitentului.
D1.5	Informații cu privire la evenimente corporative precum plata dividendelor sau alte evenimente care au ca rezultat obținerea sau limitări cu privire la drepturile unui acționar, incluzând termenele limită și principiile unor astfel de operațiuni;		√	Dacă este cazul, aceste informații vor fi publicate de companie pe site-ul Norofert, precum și printr-un raport curent trimis către BVB.
D1.6	Alte informații de natură extraordinară care ar trebui făcute publice: anularea, modificarea, inițierea cooperării cu un consultant autorizat; sau semnarea,		√	Dacă este cazul, aceste informații vor fi publicate de companie pe site-ul Norofert, precum și printr-un raport curent trimis către BVB.

	reînnoirea sau terminarea unui acord cu un market marker.			
D1.7	Societatea trebuie să aibă o funcție de relații cu investitorii și să includă în secțiunea dedicată acestei funcții, pe pagina de internet a societății, numele și datele de contact ale unei persoane care are capacitatea de a furniza, la cerere, informații corespunzătoare.	√		Datele de contact pentru departamentul de IR al Norofert pot fi găsite pe site-ul companiei, la secțiunea „Investitori”.
D2.	Societatea trebuie să adopte o politică de dividend ca un set de direcții/principii referitoare la repartizarea profitului net. Politica de dividend trebuie publicată pe pagina de internet a societății.	√		Politica de dividend a societății este disponibilă pe site-ul Norofert, la secțiunea „Investitori”.
D3.	Societatea trebuie să adopte o politică cu privire la prognoze, indicând dacă acestea vor fi furnizate sau nu. Prognozele reprezintă concluzii cuantificate ale studiilor care vizează determinarea impactului total al unei liste de factori referitori la o perioadă viitoare (ipoteze). Politica trebuie să prevadă frecvența, perioada avută în vedere și conținutul prognozei. Dacă sunt publicate, prognozele vor fi parte a rapoartelor anuale, semestriale sau trimestriale. Politica privind prognozele va fi publicată pe pagina de internet a societății.	√		Politica Norofert privind prognozele este disponibilă pe site-ul companiei, la secțiunea „Investitori”.
D4.	Societatea trebuie să stabilească data și locul unei adunări generale astfel încât să permită participarea unui număr cât mai mare de acționari.	√		Norofert organizează și va continua să organizeze AGA în zile lucrătoare, la punctul de lucru al companiei din București.
D5.	Rapoartele financiare trebuie să includă informații atât în limba română cât și în engleză, cu privire la principalii factori care influențează schimbări la nivelul vânzărilor, profitului operațional, profitului net sau orice alt indicator relevant.	√		Norofert emite toate informațiile pentru investitori, inclusiv rapoarte financiare, în mod bilingv, în engleză și în România.
D6.	Societatea trebuie să organizeze cel puțin o întâlnire/conferință telefonică cu analiști și investitori, în fiecare an. Informațiile prezentate cu aceste ocazii vor fi publicate în secțiunea relații cu investitorii de pe pagina de internet a societății, la momentul respectivei întâlniri/conferințe telefonice.	√		Norofert organizează anual „Ziua Investitorului Norofert” - eveniment la care vor fi invitați toți stakeholderii, inclusiv investitori, analiști și reprezentanți mass-media.

VII. Declarație

București, 21 mai 2021

Subsemnatul Popescu Vlad Andrei, in calitate de Președinte Consiliului de Administrație Norofert SA, societate cu sediul social in București sector 5, Str. Petrache Poenaru Nr. 26, Room 8, cod unic de înregistrare 12972762 , număr de ordin la Oficiul Registrul Comerțului J40/4222/2000, declar pe proprie răspundere, cunoscând dispozițiile art. 326 Noul C. Pen., cu privire la falsul in declarații, următoarele:

- 1) După cunoștințele mele, raportarea contabila a fost întocmita in conformitate cu standardele contabile aplicabile si oferă o imagine corecta si conforma cu realitatea contabila a activelor, obligațiilor, poziției financiare, contului de profit si pierdere ale Societății;
- 2) Raportul Anual aferent perioadei 01.01.2020 - 31.12.2020, transmis operatorului pieței de capital - BVB - precum si Autorității de Supraveghere Financiara, prezinta in mod corect si complet informațiile despre Societate.

Președinte Consiliu de Administrație

Vlad Andrei Popescu