

Raspunsuri pentru intrebarile inaintate in data de 10.08.2023

Punctul II.1 de pe ordinea de zi:

1. Ne puteti confirma daca auditorul a primit o copie a Raportului Administratorilor si daca au avut comentarii pe acesta?

Raspuns: Da, in acelasi timp va putem confirma ca pe intreaga perioada de analiza interim (IAS 34), care a durat 20 zile, echipa Deloitte a fost extrem de analitica in aplicarea standardelor.

2. Va rugam sa prezentati o analiza de sell-out detaliata la nivel de TOP 20 produse ATB vs. competitie pentru primele 6 luni 2023 vs. 6 luni 2022.

Raspuns: Analiza solicitata poate fi prezentata in cadrul primului Comitet de Politici de Marketing sau in consiliul de administratie din luna octombrie cand vom analiza activitatile de Portofoliu, Cercetare-Dezvoltare si Vanzari.

3. Care sunt activitatile ce se doresc a fi externalizate pana la final de 2024?

Raspuns: Nu avem. In prezent a fost externalizat transportul de persoane (aproximativ 100 persoane) pe 2 rute limitrofe (zona metropolitana) din motive economice, este mai eficient.

Care este costul cu transportul de personal pe primele 6 luni ale anului 2023?

Raspuns: Valoarea transportului de personal, din perioada ianuarie -iunie 2023 este de 688.492 lei cu 9,5% mai mica decat valoarea realizata in aceeași perioada a anului precedent.

4. S-a facut o analiza de impact pentru acordarea de asigurari de sanatate tuturor angajatilor companiei (cu o acoperire diferentiata in functie de matricea de ierarhizare a locurilor de munca)? Care sunt criteriile de acordare a acestor asigurari de sanatate? Cu ce companie se lucreaza si cand a fost facuta ultima negociere a acestui contract?

5. O detaliere a bugetului de asigurari de sanatate la nivel de departamente la data de 31.12.2022 si 30.06.2023, menționând și numărul de angajați din respectivul departament care au acces la acest serviciu.

Raspuns: Politica de salarizare si motivare este realizata in cadrul grupului de lucru G5 – Politici de Resurse Umane. Asigurările de sanatate fac parte din sistemul motivational al companiei si sunt un instrument deductibil fiscal. Daca in locul acestuia s-ar aplica majorari salariale, impactul bugetar anual ar fi in plus de 544.286 lei pentru toti cei 560 angajati care fac obiectul acestei motivari.

Valoarea anuala a acestui pachet motivational de asigurari de sanatate este de 1.122.240 lei.

Criteriile de eligibilitate sunt: 1) persoane cu studii medii ce lucreaza in conditii de lucru vatamatoare conform contractului colectiv de munca, 2) functii rare ce sunt greu de format si gasit pe piata muncii, 3) personal cu studii superioare incadrate in categoria personal strategic (manageri executivi, middle manageri, coordonatori si specialisti ai industriei farmaceutice).

Pachetul de asigurari de sanatate a fost negociat cu firma Omniasig Viena Insurance Group. Ultima etapa a negocierii a avut loc in luna august 2023, initial fiind accesate de la alte 2 firme de asigurari.

6. S-a facut o analiza de impact pentru acordarea de tichete de masa tuturor angajatilor companiei? Care sunt criteriile de acordare in acest moment (August 2023)? Preconizati o schimbare a acestora pana la finalul anului?

7. O detaliere a bugetului de tichete de masa la nivel de departamente la data de 31.12.2022 si 30.06.2023, menționând și numărul de angajați din respectivul departament care au acces la acest serviciu.

Raspuns: Tichetele de masa fac parte din sistemul motivational al companiei si sunt un instrument deductibil fiscal. Daca in locul acestuia s-ar aplica majorari salariale, impactul bugetar anual ar fi in plus de 2,6 milioane lei pentru toti angajatii eligibili care fac obiectul acestei motivari.

Acest instrument este gandit pentru fidelizarea angajatilor companiei, acestia beneficiind de valori diferite per tichet in functie de perioada lucrata in cadrul Antibiotice SA (> 10 ani, intre 3 si 10 ani, <3 ani). Alocarea tichetelor nu are legatura cu numarul angajatilor din cadrul unei activitati.

Politica de salarizare si motivare este realizata in cadrul grupului de lucru G5 – Politici de Resurse Umane. Consideram ca politica de resurse umane (salarizare, motivare) face obiectul activitatii managementului companiei cu incadrare in bugetul alocat.

8. Putem avea un status update pentru proiectul de implementare al softului Charisma, care sa cuprinda bugetul si planul initial, contractul semnat, statusul curent si urmatorii pasi pana la finalizarea implementarii?

Raspuns: Consideram ca aspecte cu privire la derularea contractelor de investitii fac obiectul activitatii managementului companiei cu incadrare in bugetul alocat la inceputul anului, dar o analiza detaliata poate fi prezentata tuturor membrilor consiliului de administratie in luna noiembrie daca se solicitat pe ordinea de zi.

9. Cand se estimeaza ca vom finaliza procesul de notificare pentru produsele care contin dioxid de titan?

Raspuns: Procesul de notificare cu noul tip de capsule pentru suplimentele alimentare comercializate care contineau anterior dioxid de titan este finalizat.

10. In acest moment, suntem aliniati la nivel de intregului portofoliu aplicabil cu prevederile legii 81/2022?

Raspuns: Da. In portofoliul actual pentru toate produsele aflate sub incidenta legii 81/2022 au fost luate masurile corespunzatoare pentru limitarea politicilor comerciale si de marketing la nivelurile prevazute de lege. Aceste produse sunt: IMUNOFIX ® CPR, LEJER ® CPS, SILITHOR ® CPS, SimbiFlora Complex, SimbiFlora Forte, SimbiFlora Kids, SORISO ® CPR si SPRINTEN ® CPR.

11. Unde se produce gama de dermato-cosmetice? Avem o analiza a pietei pentru aceste produse versus concurenta? Care este planul de business pentru urmatorii 3 ani cu privire la aceasta gama (ex. Cota de piata, IRR/NPV, etc.)?

Raspuns: Pentru 2023 in planul de business avem 8 produse dermatocosmetice: 5 realizate in house la divizia Topice si 3 produse aduse prin licenta de la partenerul Venture, punctul de lucru din Italia. Planurile de business au fost analizate si avizate in cadrul grupurilor de lucru interne G2 - Politici de portofoliu si

G7 – Politici comerciale si de marketing. Acestea pot fi prezentate in cadrul Comitetului de Politici si de Marketing si in cadrul consiliului de administratie din luna octombrie daca se solicita.

12. Pentru cele 24 de proiecte de produs nou, avem un plan de business realizat pentru acestea (ex. Analiza pietei/concurenta, indicatori financiari)? Daca da, ne puteti pregati un material pentru consiliul de administratie?

Raspuns: In momentul in care produsul este propus pentru asimilare in portofoliu se intocmeste un business case pornind de la analiza competitiei realizata la perioada cea mai recenta. Se intocmeste un forecast cantitativ (pornind de la cota de piata dorita), se propune politica de pret adaptata la nivel de competitie dar si legislativ si politica comerciala si de marketing care sa sustina realizarea cotei de piata.

Planurile de business au fost analizate si avizate in cadrul grupurilor de lucru interne G2 - Politici de portofoliu si G7 – Politici comerciale si de marketing. Acestea pot fi prezentate in cadrul Comitetului de Politici si de Marketing si in cadrul consiliului de administratie din luna octombrie daca se solicita.

13. Ne puteti furniza stadiul curent al studiilor clinice (ex. Calendar de implementare, furnizor, costuri bugetate/actuale)?

Calendarul de studii clinice a fost prezentat si avizat in cadrul grupului de lucru intern G1 – Planificare Strategica si Managementul Performantei. Detalii cu privire la stadiul curent al studiilor clinice pot fi prezentate tuturor membrilor consiliului in luna octombrie daca se solicita.

14. Pentru produsele de in-licensing, avem un plan de business realizat pentru acestes (ex. Analiza pietei/concurenta, indicatori financiari)? Daca da, ne puteti pregati un material pentru consiliul de administratie?

Raspuns: In momentul in care produsul este propus pentru asimilare in portofoliu se intocmeste un business case pornind de la analiza competitiei realizata la perioada cea mai recenta. Se intocmeste un forecast cantitativ (pornind de la cota de piata dorita), se propune politica de pret adaptata la nivel de competitie dar si legislativ si politica comerciala si de marketing care sa sustina realizarea cotei de piata.

Planurile de business au fost analizate si avizate in cadrul grupurilor de lucru interne G2 - Politici de portofoliu si G7 – Politici comerciale si de marketing. Acestea pot fi prezentate in cadrul Comitetului de Politici si de Marketing si in cadrul consiliului de administratie din luna octombrie daca se solicita.

15. Puteti pregati o prezentare a departamentului de marketing (organigrama si principalele activitati desfasurate)? De asemenea puteti pregati o analiza a tuturor campaniilor de marketing desfasurate de companie pe primele 6 luni, in care sa includeti si indicatorii media specifici (inclusiv analiza versus concurenta, daca este disponibila)? Cum se realizeaza media-buying-ul? Exista un contract incheiat cu un auditor de media?

16. Puteti pregati o analiza de incadrare in Politica Comerciala la nivel de fiecare canal pentru primele 6 luni?

Raspuns: tot ceea ce tine de organizarea activitatilor si a modului de lucru din cadrul Antibiotice SA este analizat si avizat in cadrul grupului intern de lucru G5 – Politici de Resurse Umane. Detalierea modului de organizare si desfasurare a activitatilor poate fi prezentata in cadrul consiliului de administratie din luna octombrie.

Politicile desfășurate în cadrul primului semestru fac parte din planul anual avizat în cadrul Comitetului de Politici Comerciale și de Marketing din luna martie. De asemenea din luna aprilie a luat ființă, cu avizul consiliului de administrație, grupul de lucru intern G7 – Politici Comerciale și de Marketing ce are ca obiectiv analiza și avizarea politicilor comerciale și de marketing. Ulterior actualizările aduse modului de derulare a politicilor comerciale a fost prezentat și în cadrul Consiliului din luna mai. Avem o analiză a tuturor politicilor comerciale și de marketing pe care o putem prezenta în cadrul Comitetului de Politici Comerciale și marketing, dar și în cadrul următorului consiliu de administrație dacă se solicită.

17. Statusul detaliat al tuturor investițiilor planificate pentru anul 2023, plecând de la bugetul alocat pentru anul curent, valoarea cheltuielilor până la 30.06.2023, valoarea estimată a cheltuielilor până la finalul anului 2023. Aș vrea să ne furnizați o listă la nivel de furnizor și total valoare contract pentru fiecare din aceste investiții, acolo unde există contracte deja semnate sau urmează a fi semnate, iar valoare contractului/contractelor legate la nivel de furnizor pe total an depășește suma de 100.000 EUR.

18. Ne puteți pregăti un status al implementării sistemului ERP?

Răspuns: Considerăm ca aspecte cu privire la derularea contractelor de investiții fac obiectul activității managementului companiei cu încadrare în bugetul alocat la începutul anului, dar o analiză detaliată poate fi prezentată tuturor membrilor Consiliului de administrație în luna noiembrie dacă se solicită.

Punctul II.2 de pe ordinea de zi:

1. Imi puteți comunica va rog care au fost motivele pentru care nu s-a convocat Comitetul de Audit pentru revizuirea situațiilor financiare semestriale, în condițiile în care am menționat și în ședința anterioară a Consiliului de Administrație că ar fi de preferat să avem un Comitet de Audit cu cel puțin o zi înainte de data Consiliului de Administrație atunci când pe ordinea de zi a acestuia se afla aprobarea unor situații financiare (am trimis inclusiv un email pe data de 31 iulie cu privire la acest punct, email la care domnul Catalin Popescu a răspuns că va face tot ce se poate să participe online la ambele ședințe (Consiliu de Administrație și a Comitetului de Audit))?

Răspuns: Nu au fost primite răspunsuri favorabile de la toți membrii Comitetului de audit.

2. Ne puteți spune care au fost aspectele semnificative discutate pe parcursul auditului?

Răspuns: Din discuțiile cu Directorul Financiar care a coordonat activitatea de interim nu au rezultat aspecte semnificative, fapt menționat și în concluzia la raportul privind situațiile financiare emisă de Deloitte și anexată la Raportul administratorilor prezentat în data de 10.08.2023.

3. În opinie s-a menționat că s-au retratată situațiile financiare la 31 decembrie 2022 (Nota 23 la situațiile financiare). Ne puteți furniza un detaliu complet cu privire la cuantificarea erorilor identificate pentru a vedea impactul acestor retratări la data de 31.12.2022 și la 30.06.2023?

4. Am aplicat aceste retratări și pentru cifrele comparative de la 30.06.2022 pe care le prezentăm în situațiile financiare?

Răspuns: A fost făcută o analiză detaliată a provizionului de stoc și a fost reanalizată pe fiecare produs cu o mai mare exactitate valoarea acestui provizion, având un impact în diminuarea ajutoarelor pe stocuri cu o valoare de 11,6 milioane lei și o diminuare a impozitului pe profit amânând cu 1,8 milioane lei. În rezultatul raportat impactul este de 9,7 milioane lei.

Punctul II.3 de pe ordinea de zi:

3. Ne puteti furniza lista tuturor provizioanelor/ajustarilor de valoare inregistrate la data de 30.06.2023? Care au fost provizioanele reversate la 30.06.2023?

Raspuns:

Ajustari pentru deprecierea stocurilor:

lei	30 iunie 2023	31 decembrie 2022
Ajustari de valoare pentru materii prime si materiale	(1.964.160)	-
Ajustari de valoare pentru produse finite	(11.071.663)	(11.380.126)
Ajustari de valoare pentru marfuri	(1.248.723)	(1.248.723)
Total ajustari de valoare	(14.284.546)	(12.628.849)

Ajustari pentru deprecierea creantelor:

lei	30 iunie 2023	31 decembrie 2022
Sold la inceputul perioadei	(29.354.652)	(24.863.762)
Creante scoase din evidenta in timpul perioadei	-	7.560.123
Ajustare de deprecierea inregistrata in situatia rezultatului global in legatura cu creantele comerciale	(4.893.834)	(12.051.013)
Sold la sfarsitul perioadei	(34.248.486)	(29.354.652)

4. Ne puteți furniza un detaliu pentru contul 711?

Raspuns: Toate detaliile au fost explicate auditorului si sunt conforme asa cum se precizeaza in Opinie.

5. La data de 30.06.2023 au existat produse în curs de livrare? Puteți furniza un document extras din sistem și aprobat de către persoanele din depozit care să certifice faptul că la 30.06.2023 nu mai exista fizic în depozit marfă facturată și nelivrată clienților?

Raspuns: Dupa cum am precizat si anterior la aceasta intrebare, Antibiotice nu practica acest gen de politica.

6. O detaliere, la nivel de client și lună, valoarea vânzărilor și a reducerilor comerciale aferente.

7. Detaliați cheltuielile cu reclama și publicitatea la nivel de SKU și categorie de cheltuială (ex. promovare în lanțuri de magazine, reclama TV, reclamă radio, etc). Pregatiti un Brand PL pentru TOP 20 Branduri ATB.

Raspuns: Politicile desfasurate in cadrul primului semestru fac parte din planul anual avizat in cadrul Comitetului de Politici Comerciale si de Marketing din luna martie. De asemenea din luna aprilie a luat fiinta grupul de lucru intern G7 – Politici Comerciale si de Marketing ce are ca obiectiv analiza si avizarea politicilor comerciale si de marketing. Ulterior actualizariloe aduse modului de derulare a politicilor comerciale a fost prezentat si in cadrul Consiliului din luna mai. Avem o analiza a tuturor politicilor desfasurate pe care o putem prezenta in cadrul Comitetului de Politici Comerciale si marketing, dar si in cadrul urmatorului consiliu de administratie din luna octombrie daca se solicita.

8. O detaliere cheltuielile privind ajustările pentru deprecierea activelor circulante

9. O detaliere a bugetului de salarii la nivel de departamente la data de 31.12.2022, 31.03.2023 si 30.06.2023, menționând și numărul de angajați din respectivul departament.

Raspuns: Politica de salarizare si motivare este realizata in cadrul grupului de lucru G5 – Politici de Resurse Umane. Politica de resurse umane (salarizare, motivare) este de competenta administratorului executiv al consiliului de administratie prin contractul de mandat. Activitatea companiei este organizata pe directii, nu departamente. O analiza detaliata poate fi prezentata tuturor membrilor Consiliului de administratie in luna noiembrie daca se solicita.

10. O detaliere a cheltuielilor cu deplasările, la nivel de departament.

Raspuns: La data de 30.06.2023 s-au inregistrat cheltuieli cu deplasari in Romania si afara tarii, in valoare de 899.156 lei, pentru cresterea afacerilor cu 27%, cu un profit net de 62milioane lei.

11. O detaliere a cheltuielilor cu alte servicii prestate de terți.

Raspuns: Cheltuielile cu alte servicii prestate de servicii (cont 628) realizate la 30.06.2023 sunt in valoare de 5.792.616 lei. Principalele tipuri de cheltuieli sunt urmatoarele:

Detalii cont 628	Valoare	Pondere in total	
pentru sustinerea vanzarilor	1,414,831	24%	
pentru servicii de serializare medicamente	532,132	9%	
studii clinice	423,192	7%	
pentru servicii de mentenanta pentru intretinerea echipamentelor	352,758	6%	
pentru cheltuieli operationale ale reprezentantelor din teritoriile internationale	330,807	6%	
prestari servicii flota auto	223,447	4%	
pentru studii de piata in domeniul pharma	200,343	3%	
pentru consultanta medicala/stiintifica/juridica	186,861	3%	
Servicii vamale	165,684	3%	
pentru analize fizico chimice (nitrozamine)	128,824	2%	
pentru servicii in relatia cu investitori	122,411	2%	
Publicatii	118,248	2%	
pentru servicii calificari si validari echipamente	109,689	2%	
reparatii pc, laptop, multifunctionale	101,674	2%	76%

12. O lista completă a tuturor stocurilor (i.e. materii prime, semifabricate, produse finite, mărfuri) de la data de 30.06.2023 la nivel de item(SKU) și BBD (Best-Before Due).

Pentru a putea înțelege modul în care s-a calculat provizionul pentru de ajustare a stocurilor, aş aprecia dacă ne-aţi putea furniza un detaliu complet de stoc la 30.06.2023 împărțit pe produs/lot/data de fabricație/ durată de valabilitate totală/ durată de valabilitate rămasă 0-180 zile/ durată de valabilitate rămasă 181-360 zile/ durată de valabilitate rămasă 361-540/ durată de valabilitate rămasă peste 540 zile, pentru a înțelege în mod corespunzător evoluția stocului pe primul semestru al anului 2022.

Raspuns: Calculele ajustarilor au fost analizate in cadrul misiunii de interim realizate de Deloitte si au fost concluzionate in opinia prezentata.

13. Așa cum am discutat și în consiliul de aprobare a situațiilor financiare aferente trimestrului 1, ar fi benefic să vedem o împărțire a sumelor la nivel de fiecare client pe intervale de vechime (până la 3 luni/3-6 luni/ 6-12 luni/peste 12 luni), în linie și cu detaliile furnizate în notele de la situațiile financiare.

Raspuns:

(ron)

Cont creante	Valoare creante	Analiza vechimii creantelor de la data emiterii facturilor:			
		pana la 3 luni	intre 3 si 6 luni	intre 6 si 12 luni	peste 12 luni
Cienti interni	246.926.261	109.892.902	124.195.452	12.837.907	0
Cienti externi	29.400.623	29.152.865	247.758	0	0
Total	276.326.884	139.045.767	124.443.210	12.837.907	0

14. As aprecia dacă am vedea pe lângă soldul la nivel de client, valoare discount-urilor oferite și valoarea asigurată. Pentru Pharma Iași, aş aprecia dacă ne-ați putea furniza lista detaliată a garanțiilor la 30.06.2023 și un detaliu de stoc aflat la acesta (incluzand codul SKU, denumirea și BBD)

PARTENER	SOLD LA 30 Iunie 2023	Buget comercial RC	Valoare asigurata	Valoare garantii
ALLIANCE	67.883.958	7.655.429	27.714.333	
DONA	9.126.907	1.635.581	9.087.249	
FARMEXIM	31.398.961	5.622.672	18.000.000	
FILDAS	46.262.865	13.141.303	27.714.333	
MEDIPLUS	46.578.429	12.633.796	33.000.000	
PHARMA	41.512.251	5.802.727	5.000.000	17.980.401
PHARMAFARM	2.582.383	417.046	2.500.000	
Veterinare si altii	1.580.507	-	2.108.000	
Grand Total	246.926.261	46.908.554	125.123.915	17.980.401

Nu putem furniza lista detaliata a garantiilor intrucat acestea contin informatii pentru care nu avem acord GDPR.

15. Ne puteți confirma dacă contractele curente au anumite clauze prin care compania este obligată să accepte returnarea anumitor produse?

Raspuns: Dupa cum am precizat anterior in raspunsul din luna septembrie 2022, in contracte nu exista clauze care sa ne oblige sa primim retur de produse si nici nu se intampla asemenea evenimente.

16. Detalierea datoriilor comerciale la nivel de factura/furnizor pe următoarele intervale de vechime: 0-90 zile, 90-180 zile, 180-360 zile și peste 360 zile

17. Detalierea furnizorilor de imobilizări

Raspuns:

Cont	Denumire cont	sub 30	intre 30-60	intre 60-90	intre 90-180	Total
401	Furnizori operationali	38.160.100	16.613.605	2.508.232	1.171.402	58.453.340
403	Efecte de platit furnizori operationali	1.463.440	1.366.839	964.368	6.446	3.801.093
404	Furnizori de investitii	2.132.094	5.443.963	6.398.357	27.170	14.001.583
Total		41.755.634	23.424.407	9.870.957	1.205.018	76.256.016

18. Detalierea avansurilor de la clienți

Raspuns:

Cod partener	Data incasarii	Curs schimb incasare	Valuta	Valuta	Valoare lei
11486	06.04.2023	4,9316	EUR	27.500,00	135.619,00
10779	17.05.2023	4,5382	USD	20.000,00	90.764,00
11239	06.06.2023	4,9633	EUR	153.055,00	759.657,88
11239	07.06.2023	4,9615	EUR	90.745,00	450.231,32
			USD	20.000,00	1.436.272,20
			EUR	271.300,00	

19. Ne puteti furniza o lista completa a autovehiculelor (conform registrului de mijloace fixe) si alocarea acestora pe departamente?

Raspuns: Autovehiculele se alocă pe job-uri, respectiv functii, ca parte din politica de resurse umane. Necesitatea alocării de autovehicule pe aceste functii este analizată în cadrul Consiliului Director, respectiv a grupului de lucru G5 avizat în organigrama prezentată în consiliul de administratie.

20. O copie a manualului de politici contabile aferent anului 2023 si a celui aferent anului 2022. Aș aprecia dacă ne-ați putea furniza aceste date în format Excel pentru a putea fi mai ușor de analizat informațiile oferite și îmi ofer încă o dată disponibilitatea pentru a avea discuții adiționale de clarificare a acestor subiecte pe parcursul zilei de maine, în cazul în care va fi necesar.

Raspuns: Manualul de politici contabile aferent anului 2022 a fost transmis către dv în data de 9 noiembrie 2022. Pana la aceasta data, manualul nu a mai suferit modificari.

Pct II.4 de pe ordinea de zi: care au fost principalii indicatori care au impactat cheltuielile totale actuale la 1000 lei venituri totale (794 lei) versus planificat (913 lei). Estimam o mentinere a acestora pana la finalul anului?

Raspuns: Nivelul cheltuielilor totale la 1000 lei venituri este determinat de veniturile totale realizate la data de 30.06.2023 care sunt cu 8% mai mari comparativ cu valoarea planificata pentru aceasta perioada si de cheltuielile totale realizate care sunt cu 6% mai mici comparativ cu cele planificate pentru aceasta perioada.

Indicatori	30.06.2023	BVC Sem I 2023	Indice
VENITURI TOTALE	352.544.169	327.171.414	108%
CHELTUIELI TOTALE	279.970.898	298.766.000	94%

Monitorizam riguros cheltuielile planificate pana la final de an. La aceasta data estimam valoarea acestui indicator la nivelul de 854 lei (la 1000 lei venit).

Influentele favorabile care au facut posibil realizarea acestui rezultat sunt:

- optimizării structurii de vânzare în piața internă a claselor antiinfecțioase de uz sistemic (creșterea în consum cu 29%) și preparate dermatologice (creștere cu 14%, determinată de prețul superior de valorificare);
- renegocierea parteneriatelor cu distribuitorii, pe fiecare segment de piață – hospital, lanțuri naționale, minilanțuri și farmacii independente, în scopul îmbunătățirii cotei de piață și a profitabilității;
- creșterii vânzărilor în piața internațională într-o structură ce a generat o profitabilitate superioară cu 76%;
- reducerea cu 13% a cheltuielilor cu materii prime și a cheltuielilor cu energia electrică, gazele naturale prin optimizarea consumurilor, a prețurilor și tarifelor acestora.

Secretar al Consiliului de Administratie,
Ec. Mihaela Obreja

