

Od czasu przedstawienia opracowania dotyczącego kierunków rozwoju Spółki w najbliższych latach zmiana uległa sytuacja rynkowa. Spółka dostosowuje się do zmieniających się warunków, aby ograniczyć skutki negatywnych zjawisk.

#### 1. Skup i sprzedaż mrożonek

Presja dostawców (ilościowa i cenowa) z poza Unii Europejskiej spowodowała, iż od początku 2018 roku na europejskim rynku malin wystąpiła bariera popytowa, także tych ekologicznych oferowanych przez Symbio. Niskie ceny i wysoka podaż dostawców z Serbii i innych krajów spowodowała, że importerzy w UE kupili u nas mniej owoców niż w latach poprzednich. Nasza Spółka przetworzyła część malin (także na własne potrzeby) i sprzedała, pozostałe ilości zostaną sprzedane/wykorzystane do końca obecnego sezonu. Inne owoce i warzywa (poza malinami) pozyskane przez Symbio w 2017 roku w znakomitej większości zostały sprzedane zgodnie z wcześniejszymi przewidywaniami.

Spółka zawarła umowy skupowe z rolnikami umożliwiające realizację wcześniej założonych celów w obecnym sezonie. Jeśli zostanie zapewnione finansowanie zgodne z planowanymi założeniami, spodziewamy się pozyskania owoców i warzyw w bieżącym sezonie w ilościach zbliżonych do określonych w „Kierunkach Rozwoju Spółki” opublikowanych raportem bieżącym nr 7/2017 w dniu 18 grudnia 2017 roku. Na wyniki sprzedaży w tym roku może mieć wpływ sytuacja na rynku owoców miękkich w Polsce. Spodziewamy się, iż ceny w skupie mogą być niższe niż w poprzednich latach, co zapewne wpłynie na ceny sprzedaży (wartość sprzedaży mrożonek w 2018 roku), ale nie wpłyną istotnie na uzyskiwanie marż (procentowe).

Mając na uwadze wyżej wymienione czynniki oczekujemy, iż wartość sprzedaży mrożonych owoców i warzyw w 2018 roku będzie wprawdzie blisko dwukrotnie wyższa niż w roku ubiegłym (w 2017 roku sprzedaliśmy za 6,7 mln zł), ale nie osiągniemy wartości zakładanej w „Kierunkach Rozwoju” (oczekujemy po aktualizacji w 2018 roku 12 mln zł wobec wcześniej zakładanych 16,5 mln zł).

#### 2. Sprzedaż detaliczna

W pierwszej połowie 2018 Spółka podejmowała działania w celu poprawy pozycji rynkowej, nie mniej jednak, mimo identyfikacji celów nie wszędzie udało się osiągnąć satysfakcjonujące efekty w planowanym okresie. Brak własnej bazy produkcyjnej i poszukiwania nowych dostawców, a także wprowadzanie nowych technologii pakowania produktów spowodowały opóźnienia we wprowadzaniu nowych produktów (w trzecim kwartale, a nie, jak planowano, w drugim).

Nowi dystrybutorzy pozyskani w pierwszym i drugim kwartale pomimo zwiększania sprzedaży, nie byli jeszcze w stanie osiągnąć oczekiwanych rezultatów sprzedażowych. Cały czas trwa rozbudowa bazy dystrybucyjnej o nowe sieci, jak i dystrybutorów na rynku tradycyjnym, co skutkuje rozpoczęciem współpracy z taki sieciami jak jedna z sieci dyskontów, czy produkcja marki własnej dla jednej z dużych sieci Supermarketów. Na efekty działań będziemy musieli niestety poczekać dłużej niż pierwotnie zakładano.

Poprawa kontroli nad procesami oraz wprowadzenie nowych procedur zarówno w dziale handlowym, jak i zakupach oraz wprowadzanie nowych produktów pozwoliło osiągnąć widoczną poprawę kosztów już w pierwszej połowie roku.

Ze względu na wolniejsze niż się spodziewaliśmy wdrażanie zmian w działalności sprzedaż detaliczna wygeneruje w Symbio przychód w wysokości 11 mln zł wobec zakładanego w „Kierunkach Rozwoju” 17,3 mln zł.

W Spółce udało się obniżyć koszty działalności, co mimo niższego niż zakładano wzrostu sprzedaży w stosunku do roku 2017 pozwoli poprawić wynik i zmniejszyć stratę do poziomu 0,8 mln zł w roku 2018.