

До ОБЩЕСТВЕННОСТТА

У В Е Д О М Л Е Н И Е

от „БГ АГРО“ АД,
вписано в Търговския регистър, воден от
Агенция по вписванията, с ЕИК 148111353
(„Дружеството“),
представявано от Ненко Ненков –
Изпълнителен директор

относно: постъпило търгово предложение
и съществените му условия

УВАЖАЕМИ ДАМИ И ГОСПОДА,

На основание чл. 151, ал. 4 от Закона за публичното предлагане на ценни книжа (ЗППЦК), Съветът на директорите на „БГ АГРО“ АД уведомява, че на 8 ноември 2024 г. г-н Ненко Ненков, в качеството му на лице придобило пряко и чрез свързано лице над 90 на сто от акциите с право на глас на Дружеството, подаде в дружеството уведомление относно търгово предложение, отправено от него, за закупуване на акциите на останалите акционери на Дружеството.

С настоящото уведомление предоставяме информация относно съществените условия по търговото предложение, като инвеститорите и акционерите на Дружеството следва да имат предвид, че Комисията за финансов надзор все още не е взела отношение по търговото предложение:

Съществени условия по търговото предложение:

1. *информация относно търговия предложител*: г-н Ненко Илиев Ненков е търговият предложител, в качеството си на лице, придобило пряко и чрез свързано лице общо 36 321 790 броя акции, представляващи 90,000232918% от капитала и от гласовете в общото събрание на Дружеството;

2. *предлаганата цена за акция, издадена от дружеството – обект на търгово предложение*: 1.05 (един лев и пет стотинки) лева за една акция;

3. *резюме на обосновката на цената*:

1. Резюме на данните от оценката:

1.1 Цената, предложена от търговия предложител за една акция е в размер на 1.05 лв.

1.2 Изчислената справедлива цена на акция е в размер на 1.0454 лв.

1.3 Стойност на акция, изчислена съгласно всеки метод и теглото на всеки метод при определяне на справедливата ѝ цена:

Таблица 1: Използвани методи за оценка на акциите на “БГ АГРО” АД

Използвана методология					
Методология	Критерий	Стойност на собствен капитал (хил. лева)	Стойност на акция	Тегло на метод	Претеглена стойност на акция
Дисконтираните парични потоци на дружеството (FCFF)	FCFF	34 393	0.8522 лв.	60%	0.5113 лв.
Пазарните множители на сходните дружества	P/S	37 531	0.9300 лв.	20%	0.1860 лв.
Нетната стойност на активите	NAV	70 241	1.7405 лв.	20%	0.3481 лв.
Общо акции в обращение					40 357 440
Справедлива цена по методите за оценка, съгласно чл. 5, ал. 3 на Наредба № 41				BGN	1.0454 лв.

1.4 Средна претеглена пазарна цена и друга информация:

Таблица 2: Данни за търговията с акциите на "БГ АГРО" АД

Показател	Стойност
Място на търговия с най-голям обем изтърговани акции	БФБ
Шестмесечен период преди датата на регистрация на Предложението (Период 1)	от 07.05.2024 до 07.11.2024 г.
Средна претеглена пазарна цена на акция през Период 1	0.9005 лв.
Най-високата цена за една акция, заплатена от търговия предложител, от свързаните с него лица или от лицата по чл. 149, ал. 2 ЗППЦК през Период 1	0.80 лв.
Шестмесечен период преди датата на обосновката (Период 2)	от 06.05.2024 до 06.11.2024 г.
Средна претеглена цена на всички сделки през Период 2	0.9005 лв.
Общ брой изтърговани акции през Период 2	466 490
Необходим брой акции за активна търговия (0.01% от общия брой издадени акции)	4 035.74
Изтъргуван среднодневен обем акции за Период 2	3 616.20
Дял на изтъргуваните акции от общия оборот на всички акции, изтърговани на БФБ за Период 2	0.28%
Брой на търговските сесии през Период 2	129
Брой на търговските сесии през Период 2, в които е имало сделки с акции на Дружеството	72
Брой на търговските сесии през Период 2, в които е имало поне 5 сделки с акции на Дружеството	19
Тримесечен период преди датата на обосновката (Период 3)	от 06.08.2024 до 06.11.2024 г.
Брой на търговските сесии през Период 3	65
Брой на търговските сесии през Период 3, в които е имало сделки с акции на Дружеството	34

* Източник на информацията: справки от БФБ

1.5 Дружеството декларира, че към 30 септември 2024 г. няма неоперативни активи.

1.6 През последните 12 месеца няма публикувана оценка от независим оценител.

- 1.7 Акциите на Дружеството не са “активно търгувани” по смисъла на §1, т.1 от Допълнителните разпоредби на Наредба № 41, поради което справедливата цена на акциите не може да бъде определена по реда на чл. 5, ал. 1 от Наредба № 41.
- 1.8 Съгласно §1, т.1 от Допълнителните разпоредби на Наредба № 41, за да се приеме, че е налице активна търговия, е необходимо за предходните **шест месеца преди датата на обосновката** да са налице едновременно следните две условия:
- а) да е налице минимален среднодневен обем на търговия в размер най-малко 0.01% от общия брой акции на дружеството, **или** изтъргуваните акции да формират не по-малко от 1% от общия оборот на всички акции, търгувани на БФБ, **и**
- б) сделки с акции на дружеството са сключвани през не по-малко от половината от всички търговски сесии, включени в периода, като през последните **три месеца преди датата на обосновката** има сделки в поне тридесет търговски сесии, **или** броят на сделките в рамките на една търговска сесия в не по-малко от тридесет търговски сесии, включени в шестмесечния период, които не е задължително да са последователни, е не по-малко от пет.
- 1.9 Първото от посочените по-горе две условия не е налице, видно от данните в Таблица 2. През Период 2 са изтъргувани общо 466 490 акции, при средно-дневен търгуван обем от 3 616.20 броя акции, които представляват 0.00896% от общия брой акции на Дружеството (което е под 0.01% от общия брой акции на дружеството), и изтъргуваните акции формират 0.28% (което е под 1%) от общия оборот на всички акции, търгувани на БФБ.
- 1.10 Първото подусловие по б. „б“ е налице, тъй като общият брой търговски сесии през Период 2 е 129, като сделки с акции на Дружеството са сключвани през 72 търговски сесии, което надхвърля половината (64.5) търговски сесии през периода, съответно и през Период 3 има сделки в повече от 30 търговски сесии (броят им е 34). Второто подусловие по б. „б“ не е налице, тъй като броят на търговските сесии през Период 2, в които е имало поне 5 сделки с акции на Дружеството, е по-малко от 30 (броят им е 19).
- 1.11 Независимо от това, че първото подусловие по т. 1.8, б. „б“ и видно от т. 1.10 е налице, никое от условията по т. 1.8, б. „а“ и видно от т. 1.9 не е налице, а за да се приеме, че е налице активна търговия по смисъл на §1, т.1 от Допълнителните разпоредби на Наредба № 41 е необходимо да са налице кумулативно и двете условия.
- 1.12 По горепосочените причини справедливата цена на акциите на “БГ АГРО” АД не следва да бъде определена съгласно чл. 5, ал. 1 от Наредба № 41 и съответно средната претеглена цена за последните шест месеца, предхождащи датата на обосновката не е взета под внимание при определяне на справедливата цена. Справедливата цена на акциите е определена съгласно чл. 5, ал. 3 и при използване на методите, посочени по-горе в Таблица 1.
- 1.13 Комисията за финансов надзор не е одобрила, нито е отказала одобрение на справедливата цена на акциите и не носи отговорност за верността и пълнотата на съдържащите се в обосновката данни.
- 1.14 Дата на обосновката и срок на валидност: Обосновката е извършена към 7 ноември 2024 г. и е със срок на валидност до крайния срок за приемане на Търговото предложение.
- 1.15 Търговият предложител счита, че не съществува друга съществена информация за акциите, освен съдържащата се в настоящата обосновка.

4. броят на акциите с право на глас, които предложителят не притежава и иска да придобие: 4 035 650 акции, представляващи 9,999767081% от капитала и от гласовете в общото събрание на Дружеството;

5. информация за бъдещите намерения и стратегическите планове на предложителя относно дружеството – обект на търговото предложение:

НАМЕРЕНИЯ И СТРАТЕГИЧЕСКИ ПЛАНОВЕ НА ТЪРГОВИЯ ПРЕДЛОЖИТЕЛ ОТНОСНО БЪДЕЩАТА ДЕЙНОСТ НА ДРУЖЕСТВОТО - ОБЕКТ НА ТЪРГОВО ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Намерения за преобразуване или прекратяване на дружеството

Търговият предложител не възнамерява да извършва преобразуване или прекратяване на "БГ АГРО" АД, както и да прехвърля контрол на трети лица за период от три години след сключване на сделката по приемане на Търговото предложение.

Намерения за промени в размера на капитала

Търговият предложител не възнамерява да извършва промени в капитала на "БГ АГРО" АД за период от три години след сключване на сделката по приемане на Търговото предложение.

Намерения за основната дейност и финансовата стратегия на дружеството за текущата и следващата финансови години

Търговият предложител няма намерения да извършва промени в оперативната дейност и финансовата стратегия на Дружеството за текущата финансова година и за следващите три години. Дружеството ще продължи да извършва консолидация на финансовите си отчети и да изпълнява законовите задължения за представяне на одитирани финансови отчети, ще запази политиката си на прозрачност на дейността и резултатите си спрямо основни контрагенти и кредитори, ще информира и ще публикува важна информация от дейността си съгласно изискванията на действащото законодателство.

Намерения за промени в състава на управителните органи, персонала и условията по трудовите договори

Търговият предложител няма намерения да прави промени в органите за управление или персонала на Дружеството през следващите три години след сключване на сделката по приемане на Търговото предложение. Не се планират съществени промени в условията по трудовите договори. В този смисъл не се очаква Търговото предложение да окаже въздействие върху служителите на "БГ АГРО" АД.

Намерения за политиката при разпределяне на дивиденди

През последните години "БГ АГРО" АД е следвало стабилна дивидентна политика, като при постигане на положителен финансов резултат от дейността са изплащани дивиденди. Плановите на Търговия предложител, доколкото това зависи от него, са Дружеството да продължи да изплаща дивидент и да следва досегашната дивидентна политика през следващите години.

БГ Агро АД е разпределяло дивиденди по реда и условията, предвидени в ЗППЦК, ТЗ и Устава на дружеството. Предложенията за разпределяне и изплащане на дивиденди се приемат от общото събрание на акционерите и същите зависят от постигнати резултати, финансово състояние, необходимите средства за осигуряване на оборотен капитал, инвестиции, включително и за инвестиции в дъщерните дружества и други фактори, които са съществени за дейността.

За 2018 г. и 2019 г. е изплатен брутен дивидент на акция в размер на 0,05 лв., съответно 0,04 лв., за 2020 и 2021 г. не е изплащан дивидент. За 2022 и 2023 г. е изплатен брутен дивидент на акция в размер на 0,16 лв. и съответно, 0,08 лв.

Не се очаква Търговото предложение да доведе до промяна в дивидентната политика на Дружеството за периода от следващите три години след сключване на сделката по приемане на Търговото предложение.

Въздействие, което предложението може да окаже върху служителите и мястото на дейност на дружеството

Не се очаква търговото предложение да окаже въздействие върху служителите на “БГ АГРО” АД и върху служителите на дъщерните дружества.

Стратегически планове на Предложителя за Дружеството

Резюме: “БГ АГРО” АД е икономическа група, която се състои от дружество–майка и дъщерни дружества в България („Групата“). “БГ АГРО” АД е дружеството-майка в групата и управлява участията в своите дъщерни дружества с цел повишаване на финансовите резултати на всяко дружество и на Групата като цяло.

Основната дейност на Групата се състои от:

- Производство на селскостопанска продукция;
- Извършване на услуги;
- Търговия на стоки.

Анализ на средата:

Производствената дейност е локализирана основно в Североизточна България, като към настоящия момент се обработват 74 000дка селскостопански земи. Търговската дейност по покупка на зърнена продукция и продажба на торове, семена и препарати на зърнопроизводителите основно се осъществява в основно с доставчици на зърнени продукти в Североизточна България. Групата притежава зърнобази в гр. Варна, гр. Шумен и гр. Разград с обща вместимост от 220 000 тона. Групата притежава и собствен транспортен парк. Групата извършва продажба на зърнена продукция както с контрагенти в страната, така и на контрагенти в чужбина.

В България има много силна структура от местни компании, които търгуват активно, финансират фермерите със семена, торове и препарати, но също така имат и собствено земеделие.

96% от фермерите в България стопанисват до 3000 дка земя, останалите 4% - над 3000дка. Основните култури, които се отглеждат са пшеница, ечемик, царевица и слънчоглед. По-големите производители притежават значителни логистични ресурси за транспорт и зърносъхранение. “БГ Агро“ АД е от големите компании, които обработват над 70 000 дка земя и имат собствени зърнобази в гр.Варна, гр.Шумен, гр.Разград с обща вместимост над 220 000 тона и собствен транспортен парк. Освен собствено производство на зърнени култури, групата извършва търговия – покупко-продажби на зърнени култури, торове, семена и препарати, като се конкурира с големи български и чужди търговски компании на местен пазар.

В България оперират няколко мултинационалните компании – АДМ България, Кофко интернационал, Каргил България, The Andersons, ZHS. Чуждите компании не притежават собствени значителни активи.

Българските земеделци са сред първите в северното полукълбо и ЕС, които имат ранна жътва и предлагат на пазара новата реколта, като се възползват от цените в този преходен период между стара и нова реколта. Това има и своята негативна страна по отношение на търговията, защото периодът е доста волатилен с рязко променящи се цени.

Основните конкуренти като производители на зърнена продукция са Русия и Украйна с изключително ниска себестойност на продукцията, като след военния конфликт в Украйна се наблюдават превземане на традиционни наши пазари в Средиземномоските пазари, Близкия Изток и Северна Африка. Навлиза евтина суровина в България, което прави местната продукция неконкурентоспособна. Румъния също е много голям производител с големи количества и конкурентни цени.

България произвежда от 6,5 млн. до 7 млн. тона пшеница, като вътрешното потребление е около 3 млн. тона, което прави страната нетен износител. Основно страната се конкурира с продукцията, произведена в Черноморския регион. През последните години България от производител на фуражна пшеница днес вече предлага и хлябна пшеница с дял от около 50% от износа.

България произвежда около 550-750 хил.т. ечемик, който основно реализира на външни пазари.

Производството на слънчоглед в страна е 2,2 млн тона. До 2012 г. страната бе един от най-големите износители основно за Турция, като днес се превърна в нетен вносител предвид големите производствени мощности за производство на олио в страната. Основни предприятия за олио са Олива АД, Папас Олио, Клас олио, Бисер Олива. България има най-голямата индустрия за белене на слънчогледови семена и е най-големият износител на белен слънчоглед в света.

България произвежда около 3,7 млн. тона царевица, като голям процент остава в страна за преработка. Основните предприятия потребители-АДМ Разград.

През 2024 г. есенниците се представиха добре в страната. Съпроводено с повишени площи при ечемика се добиха рекордни 1 млн. тона от засети 1,5 млн.

При пшеницата реколтата през 2024г. е около 7 млн. тона, като се забелязва задържане на добивите и леко увеличение на площите през последните 5 години. През 2024г. средният добив на пшеница е 590 кг. от дка, като за сравнение през 2022г. е постигнат рекорден добив от 650 кг./дка.

За 2024г. отчитаме добро търсене на ечемик, който се изтъргува през лятото, а износът на пшеница до момента е 2,3 млн.тона.

Втората част на 2024г. се характеризира с много дълго засушаване, което доведе до катастрофални добиви за царевицата и слънчогледа. През 2024 г. се отчете най-ниският добив на царевица от 2007/2008г., когато също се наблюдаваше много силно засушаване. Освен ниските добиви, през 2024г. се наблюдава и лошо качество на реколтата. Слънчогледът е дребен, с ниско маслено съдържание, с много примеси и ниска влага. При царевицата има проблем с наличие на алфа и охра токсини. Огромна част от добивите на царевица не покриват качествените показатели за човешка консумация, както и за фуражи.

През 2023 г. освен проблем със засушаването имаше и сериозен проблем с високата входяща стойност на торовете, препаратите и семената, които доведоха до висока себестойност на продукцията. Третият негативен фактор през 2023г. бе низходящата

тенденция в покупните цени. Ниските изкупни цени и високата себестойност блокира пазара на търсене и предлагане и доведе до ниски нива на продажбите, до невъзможност да се реализира голямо количество произведена продукция.

Средните цени на пшеницата през последните десет години варират значително в диапазона от \$180 до над \$400 за тон. Тези колебания се дължат на глобални климатични условия, политическа нестабилност и икономически фактори, които повлияват предлагането и търсенето на пшеница на международния пазар.

През 2025 г. се очаква цените на зърнените култури да останат нестабилни поради фактори като геополитически конфликти, променливи метеорологични условия и волатилно търсене. За пшеницата прогнозираните цени варират от \$240 до \$280 на тон, движени основно от глобалното търсене и несигурността около износа от Черноморския регион. Лошите климатични условия или политически напрежения в ключови страни износители могат да доведат до нови вариации на цените, докато благоприятните условия могат да ги стабилизират.

За царевичата, която се използва както за храна, така и за биоетанол, цените може да останат в диапазона \$210 – \$250 на тон, като тук голяма роля играят промените в биоетанолните политики и климатичните условия в основни производствени региони като САЩ, Бразилия и Аржентина. Цените на ечемика, използван предимно за фураж и в пивоварната индустрия, вероятно ще са между \$220 и \$260 за тон, като се очаква стабилност поради ръста в търсенето за пивоварство и фураж.

Влиянието на Украйна остава ключово за пазара на зърно, особено за Европа и Близкия изток, поради важната ѝ роля в износа на пшеница, царевича и ечемик. Затова всякакви промени в логистиката или политическата ситуация в региона може да окажат значителен ефект върху глобалните цени.

Създаването на зърнена борса в рамките на БРИКС може значително да повлияе на глобалните цени на зърното, особено ако успее да увеличи влиянието си в търговията и определянето на цените на тази стока.

Нови цени и алтернативни валути: Традиционно, зърнените борси и глобалните договори за зърно са базирани на долара. Ако БРИКС наложи собствена борса, която да работи с националните валути или с нова резервна валута на организацията, това би могло да намали зависимостта от долара и да предложи алтернативни методи на заплащане, което може да понижи разходите за валутни трансакции за страните членки и техните търговски партньори.

Повишаване на пазарното влияние: Като част от БРИКС, големи производители като Бразилия, Индия и Русия имат сериозен дял в производството на зърно. Ако борсата създаде условия за продажба и договори на зърно в рамките на БРИКС, това може да доведе до нови ценови стандарти, които да са по-независими от западните пазари. Това би могло да доведе до по-конкурентни цени за купувачите, особено в развиващите се пазари.

Основните рискови фактори, които определят нестабилността на пазарите на зърно :

Циклите на пазара на зърно са повлияни от сложна комбинация от сезонни фактори, глобални тенденции и индивидуални стратегии. Причините за значително покачване на цените на зърното могат да бъдат разнообразни и комплексни, като те обикновено се дължат на комбинация от глобални, климатични, икономически и политически фактори. Ето основните причини, които могат да доведат до съществена волатилност и несигурност в цените на зърното:

Климатични условия и природни бедствия:

Суша, наводнения или неблагоприятни климатични условия: Липсата на дъжд или, обратно, обилни валежи могат сериозно да увредят реколтата. Сушата в основни производствени региони като САЩ, Русия, Украйна и Канада, например, често води до волатилности и несигурност на цените.

Климатични явления:

Явления като Ел Ниньо и Ла Ниня могат да променят климата в ключови региони за производство на зърно, като водят до значителни загуби в добивите.

Гео политически конфликти и санкции:

Конфликти в производствени региони: Конфликтите в страни с голям износ на зърно, като Русия и Украйна, могат да ограничат доставките на пазара. Пример за това е войната в Украйна, която доведе до прекъсване на вериги на доставка и блокиране на ключови пристанища.

Търговски санкции и забрани за износ: Някои държави може да наложат забрани за износ на зърно, за да запазят вътрешни резерви при висок риск за реколтата. Такива мерки намаляват глобалното предлагане и водят до волатилно движение и непредвидимост на цените.

Икономически фактори и инфлация:

Повишаване на производствените разходи: Увеличението в цените на торове, горива и селскостопанска техника увеличава разходите на производителите, които се пренасят върху крайните цени на зърното.

Инфлация и обезценяване на валутите: Инфлацията и колебанията на валутите в големи износители, като Русия и Бразилия, водят до по-високи цени, тъй като търговците често отчитат риска от валутни загуби и пренасят тези разходи на пазара.

Растящо търсене:

Търсене за храни и фуражи: С нарастването на населението и промяната в хранителните навици, потреблението на зърно също нараства.

Биогорива: С нарастващото използване на биогорива като етанол, произведен от царевица, търсенето на зърно за нетрадиционни приложения също се повишава и създава допълнителен натиск върху цените.

Спекулативни действия на пазарите:

Фючърсни и дериватни пазари: В периоди на несигурност инвеститорите често насочват капитали към стокови пазари като този на зърното, като по този начин увеличават цените. Спекулативните покупки могат да предизвикат рязък скок на цените, дори при липса на реален недостиг. Това движение в следствие рязко може да обърне посоката си надолу.

Паника и натрупване на запаси:

В условия на несигурност и риск от недостиг, много държави и частни търговци увеличават запасите си, което може да доведе до волатилност и динамика в цените.

Ниски световни запаси и слаба реколта:

Ниски запаси на основни износители: Ако световните запаси са ограничени, дори малка промяна в производството може да има значително въздействие върху цените.

Слаба реколта в няколко основни региона: При отчитане на слаба реколта в една и съща година от основните страни –производители и недостатъчно глобалното предлагане може да стигне до значителна волатилност и несигурност на цените на зърното.

Политически и регулаторни решения:

Субсидии и данъци върху износа: Решенията за субсидии, които намаляват разходите за производителите или пък увеличават конкуренцията, също могат да повлияят на пазара. В някои страни се прилагат данъци върху износа на зърно, за да се запази вътрешното предлагане, което може да доведе до динамика в цените на международния пазар.

Рязкото повишаване на цените на зърното се дължи на комбинация от климатични, икономически и политически фактори, като тяхното съчетание може да доведе до внезапни и значителни ценови колебания. Зърнопроизводителите и търговците трябва внимателно да следят както глобалните тенденции, така и местните фактори, за да се адаптират навреме и да минимизират риска от загуби при ценови скокове.

Дружеството ще продължи да търгува на експортни пазари, но и ще се позиционира на вътрешни пазари, като силни и слаби страни на Групата са:

Силни страни:

- Добро местоположение на производство на собствена продукция и търговия в плодородни региони, които имат и логистично предимство.
- Собствен транспортен парк –дава възможност за независимост и гъвкавост.
- Позициониране на собствени зърнобази в региони, които са концентрирани до собствено производство и търговия, както и логистично близки до клиенти за осъществяване на продажби на вътрешен пазар и на експортен пазар /близост до пристанище Варна/.
- Силни търговски връзки на вътрешен и външен пазар, установени партньорства и канали за търговия на вътрешен пазар и за износ. Това намалява обвързаността на приходите или само от експорт или само от вътрешна търговия.
- Наличие и поддържане на стабилна база клиенти и доставчици, поддържане на дългосрочни отношения, което води до лимитиране на финансов риск.
- Икономии от мащаба – проявяват се в окрупняване на доставките (намаляване на цените им, разсрочване на плащанията).
- Достъп до различни източници на финансиране – Групата се възползва от широка гама външни източници (банкови кредити, лизинг и други).
- Висока степен на доверие във фирмата, висок корпоративен имидж на предпочитан партньор.

- Финансова стабилност и добър риск мениджмънт.
- Висока степен на експертност в търговските, производствени и финансови процеси, които водят до по-ефективно управление на процеси и ресурси, оптимизиране на търговски маржове, оптимизиране на производствени разходи и себестойност на продукцията, постигане на най-добро ниво на добиви на собствена продукция.
- Обновен машинен парк и активи с висока производителност.

Слаби страни:

- Зависимост от колебанията на цените на основни суровини, материали и енергийни източници – значителните колебания на цените на зърното се отразява неблагоприятно на възможността за планиране на бизнес процесите в Дружеството.
- Зависимост от процеси, покачващи несъразмерно размера на рентните плащания.
- Зависимост от климатичните промени, които могат да доведат до загуба на продукция и намален финансов резултат.
- Зависимост от политически решения, които водят до нестабилност в размера на субсидирането.
- Зависимост от политически решение на EU/зелена сделка/ водещи до административна и финансова тежест при осъществяване на основната дейност, намалена конкурентоспособност, водеща до загуба на основни традиционни пазари.
- Зависимост от тенденции на покачване на цената на земята – като основен производствен фактор, водещи до лимитиране на инвестициите в собствена земя.
- Зависимост от тенденции на покачване на цените на машините и съоръженията, необходими за производство.
- Зависимост от развитието на световната икономика и търговия – равнището на икономическата активност в световен мащаб влияе, макар и индиректно върху търсенето и цената на продукцията, която Дружеството произвежда;
- Зависимост от кадрите – свързана е с проблемите на образователната система в България и трайната тенденция за намаляващо и застаряващо население у нас;
- Недиверсифициране на бизнеса, липса на вертикална и хоризонтална интеграция в отделни сегменти.

Описание на ключовите моменти на стратегическия план:

- Оптимизиране на портфолиото на имоти в страната чрез освобождаване на нерентабилни имоти и придобиване на нови, по-рентабилни;
- Концентриране на производствени звена с оптимална производствена структура и позициониране в правилни логистични региони
- Оптимизиране производствените мощности, на транспортен и машинен парк
- Разширяване на стратегически партньорства с клиенти и доставчици в страната и в чужбина

Основните цели на рентабилната търговия на зърно са свързани с подобряване на производствената ефективност, минимизиране на риска и стабилно осигуряване на приходи, като основни пунктове в стратегията са:

- Оптимизация на производствените разходи

Рационално използване на ресурси: Прилагане на технологии за прецизно земеделие за по-ефективно използване на торове, вода и пестициди. Това ще намали разходите и ще подобри добивите.

Анализ на почвеното плодородие: Редовен анализ на почвата с цел правилно планиране на торовите норми и избора на подходящи култури. Това може да подобри качеството и добивите на продукцията.

Ефективно планиране на сеитбооборота: Сеитбообращението подобрява плодородието и намалява риска от болести и вредители, като същевременно поддържа добри добиви на основните култури.

- Управление на риска

Хеджиране срещу ценови колебания: Използване на фючърси и опции, ако стопанството има достатъчен обем производство. Това дава възможност за фиксиране на цени, защитавайки фермера от неблагоприятни пазарни промени.

Застраховане на културите: Застраховането е съществена част от управлението на риска, тъй като природните условия като градушка или суша могат да доведат до загуба на цялата реколта. Изборът на подходяща застраховка намалява финансовите рискове.

- Подобряване на съхранението и логистиката

Инвестиции в складови бази: Складовете позволяват да се запази продукцията за по-дълъг период, изчаквайки подходящ момент за продажба, когато цените се повишат. Освен това, доброто съхранение запазва качеството на продукцията.

Планиране на логистиката: Организация на ефективна логистика за доставка до клиентите или до изкупвателните пунктове. Ранно договаряне на транспортни услуги на фиксирани цени помага за контрол на разходите.

- Пряка връзка с пазара и маркетинг

Диверсификация на клиентите: Продаване на продукцията на различни сегменти, включително директни клиенти и износители, намалява зависимостта от конкретен пазар.

Пряка търговия: Стремение към установяване на пряка връзка с крайни потребители или хранителни компании, което може да намали посредническите разходи и да увеличи печалбата.

Сключване на предварителни договори: Договорите за продажба с фиксирани условия преди жътва осигуряват стабилни приходи и защита срещу ценови спад.

- Инвестиции в нови технологии и устойчиви практики

Прецизно земеделие и автоматизация: Технологиите за мониторинг на културите (дронове, сателитни снимки) позволяват по-добро планиране на производствените дейности и оптимално разпределение на ресурсите.

Устойчиви земеделски практики: Прилагането на практики като нулево обръщане на почвата, което намалява ерозията и подобрява почвеното плодородие, както и използването на органични торове, ще помогне на стопанството да стане по-устойчиво.

- Достъп до финансиране и субсидии

Използване на европейски и национални субсидии: Програмите за подпомагане на земеделието са от голямо значение за повишаване на рентабилността, особено за инвестиции в техника и складови бази. Дружеството има подкрепа на първокласни банки с кредити с преференциални условия.

Финансиране за модернизация: Възползване от кредити с преференциални условия, които подпомагат разширяване на стопанството и внедряване на иновации.

Рисковете, които биха попречили на Дружеството да се придържа към стратегията си са:

Несистемни рискове, специфични за Дружеството: В хода на обичайната си дейност Дружеството може да бъде изложено на различни специфични рискове, най-важните от които са: рискове, произтичащи от развитието на световната икономика и търговия, риск от политическа нестабилност в традиционни пазари и региони, военни действия и наложени санкции, рискове свързани с епидемии и пандемии, рискове свързани с нормативна рамка, кредитен риск, ликвиден риск, ценови риск, валутен и лихвен риск, риск, отнасящ се до привличането и задържането на опитни и квалифицирани кадри.

Системни рискове: свързани с пазара и макросредата, в която функционира Дружеството.

Необходими ресурси за реализация (персонал, технология, финанси и тяхното осигуряване):

„БГ АГРО“ АД е холдингова структура, която притежава значителни управленски, финансови и технологични ресурси. Управленският потенциал на дружеството е доказан. Ръководството е възприело дългосрочен подход в управлението на човешките ресурси в Групата, свързан с обучения на кадри, както и с тясно сътрудничество с образователната и академична общност в региона. Не се очаква изпълнението на стратегията да бъде възпрепятствано от липсата на персонал за периода.

Усилията са насочени към обновяване на машини, оборудване и съоръжения, въвеждане на съвременни технологии в производството за постигане на по-висока ефективност и по-висока производителност.

Сред целите е оптимизацията на портфолиото от земеделски земи и позициониране в правилни локации, освобождаване на неефективни активи и инвестиране в правилно позиционирани активи.

В търговски план се цели затвърждаване и разширяване на пазарен дял в страната.

Финансовите ресурси, необходими за реализацията на стратегията, се очаква да бъдат генерирани от оперативната дейност на Дружеството и от заемни средства.

Не се очаква Търговото предложение да окаже съществено въздействие върху персонала и технологиите на групата за периода.

Описание на дейността на дружеството за период 5 - 8 г.:

През следващите 5-8 години Дружеството ще следва консервативна политика на развитие предвид множеството рискови фактори, волатилност и непредвидимост на пазарите на зърно, макросредата, геополитиката, затрудняващите условия на „зелената сделка“, както и неясната селско-стопанска политика.

За вземане на рентабилно решение за продажба на зърно, Дружеството ще следи ценовите тенденции, както и фактори като климатични условия, политически рискове и глобални стратегии за управление на запасите. Групата ще използва инструменти за хеджиране с цел балансиране на ценовия риск, ще се придържа към консервативен риск мениджмънт, ще поддържа основна клиентска база и консервативен подход на растеж на пазара. Инвестициите в покупка на земеделска земя с цел увеличение на производството на продукция също ще бъдат анализирани внимателно съобразно текуща динамика на пазара. Не е изключено и вземане на решение за намаляване на производствени площи (земеделски земи), при запазване на тенденцията за неконкурентни себестойности на продукцията заради изброените по-горе рискове.

Маркетингов план - целеви сегменти, стратегия за обхващане на пазара, план на продажбите, дистрибуция и реклама:

Предвижда се запазване на клиентската база данни и консервативен подход за оценка на кредитен риск при привличане на нови клиенти. Основният пазар, на който оперира Дружеството ще се запази основно в страната, като се предвижда разширение на търговските взаимоотношения с вътрешни потребители на стоки в България.

Организация и управление:

Не се предвиждат промени в състава на управлението на БГ АГРО АД.

Инвестиции:

Инвестиционната политика е насочена към подпомагане на дейността на отделните дъщерни дружества и изпълнение на заложените стратегически цели за развитие на Групата за периода, включително инвестиране в обновяване на производствения машинен парк и в покупка на земеделски земи. Решението за конкретните инвестиции е предмет на одобрение от компетентните органи на Дружеството след доказване на икономическата целесъобразност и оценка на риска от самата инвестиция. Финансовите ресурси, необходими за реализация на инвестиционния план се очаква да бъдат генерирани от оперативна дейност на Групата и от външни източници-банкови кредити и лизинги, както и собствени средства от продажбата на съществуващи активи.

Очаквани резултати:

Очакваните резултати от осъществяване на стратегията са:

- Подобряване на конкурентната позиция на дружеството в сектора, в който оперира чрез засилване на конкурентни предимства и използване на откриващите са пазарни възможности;

- Увеличаване на рентабилността на Дружеството чрез оптимизиране на разходите, използване на оптимални производствени технологии и чрез подобряване използваемостта на активите;
- По-ефективно управление на процесите и ресурсите чрез интегрирани системи за управление;
- По-добро управление на рисковите фактори, влияещи на дейността на Дружеството;
- Открояване на Дружеството като обществено отговорна компания, която се грижи за опазване на околната среда, стремейки се да намалява вредния отпечатък от своята дейност.

времеви график - фази на осъществяване на стратегията:

Целите на стратегията са с постоянен характер и не са ограничени от дефинирания времеви срок.

С уважение:

**Ненко Ненков, Председател на
Съвета на Директорите**