



**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI
COMECO SPÓŁKA AKCYJNA**

ZA OKRES OD 1 STYCZNIA DO 31 GRUDNIA 2015 ROKU

Płock, 30 maja 2016 r.

I. CHARAKTERYSTYKA SPÓŁKI

I.1. INFORMACJE PODSTAWOWE

I.1.1. Dane jednostki

Nazwa:	COMECO Spółka Akcyjna
Nazwa skrócona:	COMECO S.A.
Adres siedziby:	ul. Plac Narutowicza 1, 09-400 Płock
REGON:	142884279
NIP:	7743196808
KRS:	0000387924
Sąd rejestrowy:	Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy w Warszawie XIV Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
Tel:	+ 48 (24) 235 69 69
Fax:	+ 48 (24) 366 95 25
Adres strony internetowej:	www.comeco.pl
Adres poczty elektronicznej:	polska@comeco.pl

Spółka COMECO S.A. (zwana dalej „COMECO” lub „Spółka”) została utworzona na mocy aktu zawiązania Spółki, zawartego w dniu 7 kwietnia 2011 r.

W dniu 31 maja 2011 r. Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy w Warszawie, XIV Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, wydał postanowienie o wpisie spółki COMECO S.A. do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem 0000387924. Czas trwania Spółki jest nieograniczony.

Spółka działa na podstawie Statutu Spółki oraz przepisów Kodeksu Spółek Handlowych (Dz. U. z 2000 r., Nr 94, poz. 1037, z późn. zm.).

Podstawowym przedmiotem działalności Spółki jest wg klasyfikacji PKD:

- PKD 46.90.Z - Sprzedaż hurtowa niewyspecjalizowana.

Przedmiotem działalności Spółki może także być:

- PKD 46.75.Z - sprzedaż hurtowa wyrobów chemicznych,
- PKD 35.11.Z - wytwarzanie energii elektrycznej,
- PKD 46.72.Z - sprzedaż hurtowa metali i rud metali,
- PKD 46.71.Z - sprzedaż hurtowa paliw i produktów pochodnych,
- PKD 38.11.Z - zbieranie odpadów innych niż niebezpieczne,
- PKD 38.22.Z - przetwarzanie i unieszkodliwianie odpadów niebezpiecznych,
- PKD 74.90.Z - pozostała działalność profesjonalna, naukowa i techniczna gdzie indziej niesklasyfikowana,
- PKD 42.11.Z - roboty związane z budową dróg i autostrad,

- PKD 42.99.Z - roboty związane z budową pozostałych obiektów inżynierii lądowej i wodnej gdzie indziej niesklasyfikowane,
- PKD 42.22.Z - roboty związane z budową linii telekomunikacyjnych i elektroenergetycznych,
- PKD 43.32.Z - zakładanie stolarki budowlanej,
- PKD 43.29.Z - wykonywanie pozostałych instalacji budowlanych,
- PKD 47.19.Z - pozostała sprzedaż detaliczna prowadzona w niewyspecjalizowanych sklepach,
- PKD 43.31.Z - tynkowanie,
- PKD 68.10.Z - kupno i sprzedaż nieruchomości na własny rachunek,
- PKD 68.32.Z - zarządzanie nieruchomościami wykonywane na zlecenie,
- PKD 08.92.Z - wydobywanie torfu,
- PKD 43.34.Z - malowanie i szklenie,
- PKD 43.39.Z - wykonywanie pozostałych robót budowlanych wykończeniowych,
- PKD 47.25.Z - sprzedaż detaliczna napojów alkoholowych i bezalkoholowych prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach,
- PKD 56.21.Z - przygotowywanie i dostarczanie żywności dla odbiorców zewnętrznych (katering),
- PKD 20.15.Z - produkcja nawozów i związków azotowych,
- PKD 68.20.Z - wynajem i zarządzanie nieruchomościami własnymi lub dzierżawionymi,
- PKD 68.31.Z - pośrednictwo w obrocie nieruchomościami,
- PKD 38.32.Z - odzysk surowców z materiałów segregowanych,
- PKD 46.76.Z - sprzedaż hurtowa pozostałych półproduktów,
- PKD 46.73.Z - sprzedaż hurtowa drewna, materiałów budowlanych i wyposażenia sanitarnego,
- PKD 46.77.Z - sprzedaż hurtowa odpadów i złomu,
- PKD 38.12.Z - zbieranie odpadów niebezpiecznych,
- PKD 38.21.Z - obróbka i usuwanie odpadów innych niż niebezpieczne,
- PKD 41.10.Z - realizacja projektów budowlanych związanych ze wznoszeniem budynków,
- PKD 41.20.Z - roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków mieszkalnych i niemieszkalnych,
- PKD 43.12.Z - przygotowywanie terenu pod budowę,
- PKD 43.21.Z - wykonywanie instalacji elektrycznych.

1.1.2. Struktura akcjonariatu oraz struktura głosów na Walnym Zgromadzeniu

Na dzień 31 grudnia 2015 r. kapitał zakładowy Spółki wynosił 1.220.000,00 zł (słownie: jeden milion dwieście dwadzieścia tysięcy złotych) i dzielił się na 12.200.000 (słownie: dwanaście milionów dwieście tysięcy) akcji o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda, w tym:

- 1) 1.000.000 (słownie: jeden milion) akcji zwykłych na okaziciela serii A,
- 2) 8.500.000 (słownie: osiem milionów pięćset tysięcy) akcji zwykłych imiennych serii B,
- 3) 1.900.000 (słownie: jeden milion dziewięćset tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii C,
- 4) 800.000 (słownie: osiemset tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii D.

Na dzień 31 grudnia 2015 r. struktura akcjonariatu oraz struktura głosów na Walnym Zgromadzeniu COMECO S.A. prezentowała się następująco:

Akcjonariusz	Seria akcji	Liczba akcji	Liczba głosów	Udział w kapitale zakładowym	Udział w ogólnej liczbie głosów
Jerzy Komosiński	A, B	9.500.000	9.500.000	77,87%	77,87%
Advantum Investments sp. z o. o.	C	1.750.000	1.750.000	14,34%	14,34%
Pozostali	C,D	950.000	950.000	7,79%	7,79%
Suma	A, B, C, D	12.200.000	12.200.000	100,00%	100,00%

1.1.3. Zarząd Spółki

W okresie od 1 stycznia 2015 r. do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania w skład Zarządu COMECO S.A. wchodziły następujące osoby:

- Aneta Karpińska-Lejza – Prezes Zarządu.

1.1.4. Rada Nadzorcza Spółki

W okresie od 1 stycznia 2015 r. do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania w skład Rady Nadzorczej COMECO S.A. wchodziły następujące osoby:

- Jacek Dobrosielski – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Jarosław Stefańczyk – Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej,
- Dariusz Lewicki – Sekretarz Rady Nadzorczej,
- Janusz Starostecki – Członek Rady Nadzorczej,
- Lidia Dobrosielska – Członek Rady Nadzorczej.

1.2. ZAKRES DZIAŁALNOŚCI

Przedmiotem działalności COMECO S.A. jest handel trzema podstawowymi grupami towarów: torf, pellet, nawozy. Spółka działa w oparciu o zorganizowaną i funkcjonującą sieć sprzedaży. Należy wskazać, że nie jest to typowa działalność handlowa prowadzona w formule kupno – sprzedaż. W segmencie torfów, COMECO S.A. sprzedaje bowiem również substraty torfowe, które powstają według receptur COMECO S.A. W tym zakresie, COMECO S.A. głównie zleca zewnętrznym producentom wytworzenie substratów wg własnych receptur – tak wytworzony produkt sprzedawany jest pod markami COMECO.

Głównym źródłem przychodów jest rynek krajowy oraz włoski, gdzie dystrybucja realizowana jest w oparciu o stworzoną sieć współpracujących z COMECO S.A. agentów.

Model biznesowy opracowany przez COMECO S.A. powstał w wyniku długoletnich doświadczeń specjalistów z obszaru handlu produktami z przeznaczeniem dla ogrodnictwa, co pozwala na dostosowywanie profilu Spółki do aktualnych trendów branżowych. COMECO S.A. obsługuje małe, jednoosobowe firmy, jak również duże korporacje. Ponadto, przedstawiciele handlowi, w ramach badań rynku, prowadzą wywiady z klientami, które mają na celu poznanie zapotrzebowania i preferencji na produkty inne niż oferowane przez COMECO S.A. Dzięki takiej wiedzy, Emitent ma

możliwość kompleksowej odpowiedzi na te potrzeby, dzięki czemu zyskuje większe zaufanie ze strony klientów.

Skuteczne działania marketingowe oraz PR, podejmowane przez Emitenta, pozwoliły znacznie zwiększyć rozpoznawalność produktów COMECO S.A. Od 2010 roku Spółka aktywnie uczestniczy w Międzynarodowych Wystawach Ogrodniczych w Polsce – Gardenia, organizowanych przez Międzynarodowe Targi Poznańskie oraz Zieleń to Życie, organizowanych przez Agencję Promocji Zieleni. O zauważalnej obecności COMECO S.A. na targach świadczą nagrody i wyróżnienia przyznawane Spółce, w tym m. in.:

- Srebrny Wawrzyn – XVIII-tej Międzynarodowej Wystawy „Zieleń to życie” 2010,
- Medal ACANTHUS AUREUS na Targach Ogrodniczych Gardenia 2010,
- Brązowy Wawrzyn XIX-tej Międzynarodowej Wystawy „Zieleń to życie” 2011,
- Srebrny Wawrzyn – XX-tej Międzynarodowej Wystawy „Zieleń to życie” 2012,
- Medal ACANTHUS AUREUS na Targach Ogrodniczych Gardenia 2013.

W asortymencie oferowanym przez Spółkę wyróżnia się dwie zasadnicze grupy produktów: POLBALT i BOTANICA PROFESSIONAL, które odzwierciedlają zasadniczy podział odbiorców na hobbystów oraz klientów profesjonalnych. Do pierwszej kategorii odbiorców zalicza się głównie klientów indywidualnych, zaopatrujących się przede wszystkim w centrach handlowych. Dla tej grupy dedykowana jest cała gama produktów torfowych marki POLBALT. Natomiast, substraty Botanica Professional, dzięki swojej wysokiej jakości oraz powtarzalności w różnych warunkach uprawy i hodowli roślin, zaspokajają oczekiwania najbardziej wymagających ogrodników. Substraty te, w efekcie wieloletnich doświadczeń, wielokrotnie próbowanych i testowanych składów, zdobywają coraz większą popularność na całym świecie.

Niewątpliwą zaletą produktów COMECO S.A. jest to, iż produkowane są głównie w zakładach z certyfikatem RHP – „Regeling Handels Potgrond”. Certyfikat ten gwarantuje, że substraty i torfy są kontrolowane na nasiona chwastów, są wolne od pestycydów i patogenów, a tym samym bezpieczne w użyciu przez profesjonalnych producentów roślin.

COMECO S.A. od 2012 roku monitoruje międzynarodowe wystawy ogrodnicze, przykładowo IPM ESSEN czy IPM MOSKWA. Zdobywając duże doświadczenie oraz znaczącą pozycję na rynku polskim i włoskim, Emitent pracuje nad wprowadzeniem swoich produktów na pozostałe rynki południowej Europy, takie jak Rumunia, Chorwacja, Słowacja, Czechy, Szwajcaria, a także tereny Europy Zachodniej – Niemcy, Francja, Hiszpania.

II. ZDARZENIA ISTOTNIE WPŁYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ JEDNOSTKI, JAKIE NASTĄPIŁY W OKRESIE OBROTOWYM, A TAKŻE PO JEGO ZAKOŃCZENIU, DO DNIA ZATWIERDZENIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

W trakcie trwania roku obrotowego 2015, Emitent kontynuował działalność gospodarczą w zakresie sprzedaży torfu, substratów torfowych, pelletu i nawozów, a także podejmował działania ukierunkowane na realizację obranej strategii rozwoju.

Zawarcie umowy ubezpieczenia należności handlowych

W dniu 3 marca 2014 r. Emitent zawarł z Towarzystwem Ubezpieczeń Euler Hermes S.A. umowę ubezpieczenia należności handlowych Spółki począwszy od dnia 1 marca 2014 r., przysługujące Spółce od kontrahentów z tytułu kredytów udzielonych im w postaci odroczonej terminowości płatności. Dzięki podpisaniu ww. umowy każdy nowy klient oraz klient posiadający tzw. „dobrą historię”, tj. w ostatnich dwunastu miesiącach nie przekroczył terminu płatności o więcej niż sześćdziesiąt dni jest automatycznie ubezpieczony do kwoty 40.000,00 zł.

Zarząd Spółki COMECO S.A. podjął decyzję o zmianie ubezpieczyciela należności handlowych z firmy Euler Hermes na COMPAGNIE FRANCAISE D'ASSURANCE POUR LE COMMERCE EXTERIEUR S.A. (COFACE) z dniem 1 marca 2016 r.

Zawarcie przedmiotowej umowy, w ocenie Zarządu Spółki, wpłynie na poprawę płynności Emitenta oraz lepiej zabezpieczy przyszłe transakcje handlowe.

Umowy kredytowe

W dniu 23 marca 2015 r. zostały zawarte dwie istotne umowy kredytowe z Powszechną Kasą Oszczędności Bankiem Polskim S.A. W ramach pierwszej z umów, PKO BP S.A. udzieliła Emitentowi kredytu obrotowego nieodnawialnego w kwocie 1.900.000,00 zł, którego termin spłaty nastąpić ma 22 marca 2018 r. Druga umowa kredytowa gwarantuje uruchomienie przez PKO BP S.A. linii kredytowej w wysokości 1.100.000 zł, której termin spłaty wyznaczono na 22 marca 2016 r. Obie umowy przewidują zmienne oprocentowanie oparte o stawkę WIBOR 1M i marżę banku oraz przeznaczone zostaną na finansowanie bieżącej działalności Spółki.

Dnia 22 marca 2016 roku umowa kredytowa z PKO BP S.A. dotycząca linii kredytowej w wysokości 1.100.000 zł, której termin spłaty wyznaczono na 22 marca 2016 r. została przedłużona na okres kolejnego roku tj. do dnia 22 marca 2017 roku. Umowa o której mowa przewiduje zmienne oprocentowanie oparte o stawkę WIBOR 1M i marżę banku.

Rozpoczęcie notowania akcji serii C i D na rynku NewConnect

Zarząd Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. uchwałą nr 471/2015 podjętą w dniu 18 maja 2015 r. postanowił określić dzień 25 maja 2015 r. jako dzień pierwszego notowania w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect:

- 1.900.000 akcji zwykłych na okaziciela serii C,
- 800.000 akcji zwykłych na okaziciela serii D,

o wartości nominalnej 0,10 zł każda, pod warunkiem dokonania w dniu 25 maja 2015 r. rejestracji tych akcji przez Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych S.A. i oznaczenia ich kodem "PLCOMEC00016".

Ponadto, na mocy ww. uchwały, Zarząd Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. określił dzień 22 maja 2015 r. jako dzień ostatniego notowania w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect 800.000 praw do akcji zwykłych na okaziciela serii D.

W dniu 25 maja 2015 r. nastąpiła rejestracja przedmiotowych akcji serii C i D w Krajowym Depozycie Papierów Wartościowych S.A.

Zawarcie umowy pożyczki

COMECO S.A. zawarła w dniu 25 lutego 2015 r. umowę pożyczki, na mocy której pożyczkodawca udzielił Spółce pożyczki pieniężnej w kwocie 1.000.000,00 zł. Termin spłaty zobowiązania wynosi 2 lata od dnia zawarcia umowy. Warunki umowy, w tym oprocentowanie, nie odbiegają od warunków rynkowych. Zawarcie niniejszej umowy wpisuje się w strategię rozwoju COMECO S.A. – pozyskanie źródeł finansowania w celu zwiększenia środków obrotowych Spółki i umocnienia pozycji rynkowej Emitenta wobec dostawców.

W dniu 5 stycznia 2016 r. Emitent dokonał spłaty ww. pożyczki wraz z umownymi odsetkami. Spłata pożyczki nastąpiła w związku z otrzymanym zawiadomieniem o wypowiedzeniu przedmiotowej umowy.

Opracowanie nowej linii produktów AVANTI

W IV kwartale 2015 r. COMECO S.A. opracowała nową linię produktów AVANTI, które mają pomóc Spółce zaspokoić potrzeby mniej wymagających klientów, a dzięki czemu – pozyskać nowy segment rynku, dla którego Emitent miał bardzo utrudniony dostęp. Produkty marki AVANTI cechuje wysoka jakość oraz, poprzez zastosowanie odpowiednich surowców, bardziej przystępna cena.

Rozpoczęcie współpracy z włoskim kontrahentem

Warto podkreślić, iż COMECO S.A. w pierwszym kwartale 2016 r. rozpoczęła współpracę z włoskim producentem wysokiej jakości maszyn przeznaczonych dla szkółkarstwa. Potencjalnymi odbiorcami niniejszych produktów są dotychczasowi klienci Spółki, dzięki czemu Emitent nie musi angażować dodatkowych środków na ich dystrybucję i sprzedaż. Należy dodać, iż polski rynek wykazuje dużą chłonność na tego typu urządzenia, co wynika z dążenia przedsiębiorstw do pełnej automatyzacji linii produkcyjnej.

III. PRZEWIDYWANY ROZWÓJ SPÓŁKI

Strategia rozwoju Emitenta opiera się przede wszystkim na kontynuacji dotychczas prowadzonej działalności w zakresie handlu pelletem, torfem, nawozami i korą ogrodniczą. Emitent chce jednak wprowadzać pewne modyfikacje i ulepszenia w modelu biznesowym celem osiągnięcia jak najwyższych zysków dla akcjonariuszy. Poniżej opisano założenia strategii działalności Spółki:

1. Pozycja rynkowa – umocnienie pozycji przede wszystkim ze względu na wprowadzenie do sprzedaży nowego towaru – kory ogrodniczej.
2. Rozwój sprzedaży w sektorze maszyn i urządzeń dla szkółkarstwa.
3. Optymalizacja finansowa - zasilenie kapitału obrotowego, dzięki środkom pozyskanym z emisji, umocnienie pozycji rynkowej wobec dostawców.
4. Rozwój i promocja produktów - Polbalt, Botanica, Avanti i Polpellets.
5. Koncentracja produkcji - planowane jest uruchomienie produkcji kory ogrodniczej, torfu i substratów torfowych w zakładzie produkcyjnym na Łotwie, który będzie produkował na potrzeby COMECO S.A. Rozważany jest również udział COMECO S.A. we współfinansowaniu tej inwestycji.
6. Nowe rynki zbytu – planowane jest zintensyfikowanie rozmów prowadzących do wprowadzenia towarów COMECO S.A. do sieci handlowych (np. OBI, NOMI itd.). Spółka odniosła już duży sukces w tym zakresie. Towary COMECO S.A. weszły do sieci sprzedaży

BRICO MARCHE na terenie Włoch. Ponadto Spółka rozpoczęła w IV kwartale 2012 r. sprzedaż torfu na rynek Anglii. Planowane jest rozwijanie również tego kierunku sprzedaży. W 2015 roku Spółka pozyskała nowego odbiorcę z Czech, który powtarza zakupy i jest zadowolony z jakości produktów COMECO. Planowany jest rozwój sieci sprzedaży również na tym rynku.

IV. AKTUALNA SYTUACJA FINANSOWA

Rok 2015, Spółka zakończyła dodatnim wynikiem finansowym – zysk netto wyniósł **288.320,70 zł**. Przychody uzyskane w roku obrotowym 2015 są równe **29.647.171,15 zł** i zwiększyły się o **blisko 127%** względem przychodów uzyskanych w roku 2014.

Suma aktywów Spółki według bilansu sporządzonego na dzień 31 grudnia 2015 r. wyniosła **9.054.648,48 zł**, co oznacza wzrost o **2.315.826,62 zł** w porównaniu do roku poprzedniego.

Kapitały własne Spółki zwiększyły się o **288.320,70 zł** i wyniosły na koniec roku obrotowego 2015 **3.116.526,33 zł**.

Spółka na dzień 31 grudnia 2015 r. posiadała środki pieniężne w wysokości **502.730,70 zł**.

W opinii Zarządu, Spółka posiada odpowiednie środki finansowe umożliwiające kontynuację działalności gospodarczej.

Na istotny wzrost poziomu przychodów Emitenta wpłynęły następujące czynniki:

- sprzedaż tworzyw sztucznych,
- ubezpieczenie należności,
- rozważna polityka sprzedażowa (wzmożenie kontroli kosztów i spływu należności),
- odbudowa rynków zbytu utraconych ze względu na przejściowe trudności z płynnością w latach 2013-2014.

Znaczna poprawa wyników finansowych Emitenta w okresie od stycznia do grudnia 2015 r. jest konsekwencją działań naprawczych mających na celu poprawę sytuacji płynnościowej Spółki – zawarto umowę ubezpieczenia należności handlowych z Towarzystwem Ubezpieczeń Euler Hermes S.A., zredukowano koszty w postaci np. zmian warunków umów z agentami, a także przyjęto plan restrukturyzacji ponoszonych przez Spółkę kosztów. Spółka na bieżąco eliminuje ewentualne ryzyka co pozwala jej się spokojnie rozwijać. Polityka Zarządu nastawiona jest na regularny wzrost zysku Spółki.

V. CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ SPÓŁKI

Ryzyko związane z celami strategicznymi

Emitent specjalizuje się w obrocie następującymi grupami towarów: torf, pellet, nawozy. Strategia Emitenta zakłada kontynuację działalności w tych trzech obszarach, przy czym w zakresie handlu torfem zakłada się przesunięcie sprzedaży w kierunku towarów bardziej przetworzonych, tj. substratów torfowych. Substraty sporządzane są według receptur Spółki, oferowane pod markami Polbalt, Botanica. Realizacja takiej strategii powinna w ocenie Zarządu zwiększyć marże generowane na sprzedaży. Sprzedaż substratów jest dużo bardziej rentowna niż sprzedaż torfu. Niemniej jednak

działalność Emitenta jest narażona na wpływ wielu czynników, na które Emitent nie ma wpływu. Przychody i zyski osiągane w przyszłości przez Emitenta zależą od jego zdolności do skutecznej realizacji założonej strategii rozwoju. Działania Emitenta związane z realizacją strategii mogą okazać się nietrafne co może mieć niekorzystny wpływ na wyniki finansowe Emitenta oraz jego sytuację finansową. Może się również okazać, że strategia przyjęta i realizowana przez Emitenta nie była strategią właściwą.

Zarząd na bieżąco analizuje czynniki i zjawiska występujące na rynkach, na których działa Spółka, w razie potrzeby będzie podejmował ewentualne decyzje w zakresie korekty planów strategicznych.

Ryzyko związane ze ściągalnością należności od kontrahentów

Działalność prowadzona przez COMECO S.A. narażona jest na ryzyko nieściągalności należności od kontrahentów. W dotychczasowej praktyce handlowej występowały trudności w regulowaniu należności handlowych od odbiorców Spółki. Ponadto, mogą się one nasilić w przyszłości. Może dochodzić do wydłużenia terminów spłaty należności Emitenta, co może powodować problemy z utrzymaniem jego odpowiedniej płynności. To z kolei, może powodować utratę wiarygodności u dostawców. Ponadto pojawienie się problemów ze ściągalnością należności może doprowadzić do procesów sądowych i konieczności prowadzenia kosztownej windykacji. Szczególne ryzyko w tym zakresie może wystąpić przy odzyskiwaniu należności spoza obszaru Polski.

Spółka stara się minimalizować to ryzyko poprzez monitoring i ocenę wiarygodności kontrahentów, niemniej jednak z uwagi na głównie zewnętrzny charakter przedmiotowego ryzyka, całkowita jego minimalizacja nie jest możliwa. Ponadto, przedmiotowe ryzyko minimalizowane jest dzięki ubezpieczeniu należności handlowych Spółki począwszy od dnia 1 marca 2014 r. w wyniku zawartej umowy ubezpieczenia z Towarzystwem Ubezpieczeń Euler Hermes S.A. Dzięki podpisaniu ww. umowy każdy nowy klient oraz klient posiadający tzw. „dobrą historię”, tj. w ostatnich dwunastu miesiącach nie przekroczył terminu płatności o więcej niż sześćdziesiąt dni jest automatycznie ubezpieczony do kwoty 40.000,00 zł.

Ryzyko walutowe

W związku z rozliczaniem znaczącej liczby transakcji w walucie wspólnotowej (EURO), istnieje ryzyko związane ze zmianą kursów walutowych. Należy tutaj wskazać trzy typy transakcji, które dominują w strukturze transakcji Emitenta:

- typ 1) zakup towarów w EURO – sprzedaż towarów w EURO,
- typ 2) zakup towarów w EURO – sprzedaż towarów w PLN,
- typ 3) zakup towarów w PLN – sprzedaż towarów w EURO.

Biorąc pod uwagę, że w dotychczasowej historii działalności Spółki wartość transakcji typu 2) była zbliżona do wartości transakcji typu 3) można przyjąć, że ryzyko kursowe jest mocno ograniczone, niemniej jednak występuje (np. w odniesieniu do należności). Ponadto w przyszłości relacja pomiędzy poszczególnymi typami transakcji może się zmienić i ryzyko kursowe może być większe.

Na chwilę obecną, Zarząd nie widzi konieczności zabezpieczania się przed ryzykiem kursowym w postaci zawierania transakcji walutowych terminowych, niemniej jednak ekspozycja na ryzyko kursowe jest na bieżąco monitorowana i w miarę potrzeb, Zarząd Spółki może podejmować odpowiednie decyzje służące zabezpieczeniu się przed ryzykiem kursowym.

Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

Działalność Emitenta narażona jest na ryzyko związane z sezonowością sprzedaży. Najwyższą sprzedaż Emitent generuje w okresie od marca do czerwca oraz od września do grudnia. W pozostałych okresach sprzedaż jest niższa. Ponadto, w zakresie sprzedaży torfu poziom obrotów zależy również od dostępności surowca na rynku.

Na chwilę obecną relację z dostawcami są na tyle dobre, że w przypadku mniejszej podaży surowca na rynku, Emitent ma możliwość zakupu surowca w pierwszej kolejności przed wieloma innymi konkurentami. Sytuacja ta jednak może się zmienić w przyszłości na skutek osłabienia pozycji konkurencyjnej COMECO S.A. Istnieje ryzyko, że zmniejszone okresowo poziomy przychodów mogą negatywnie wpłynąć na działalność Emitenta, sytuację finansową (płynność), wyniki operacyjne oraz realizację strategii rozwoju Spółki.

Ryzyko zależności od pośredników

Spółka działa w oparciu o zorganizowaną i funkcjonującą sieć sprzedaży. Sieć sprzedaży obejmuje obszar praktycznie całej Polski oraz Włochy. Sieć sprzedaży w Polsce nadzorowana jest przez osobę zatrudnioną w Spółce. Ponadto, na rynku polskim na rzecz Spółki usługi świadczy konsultant ds. sprzedaży i jakości, którego wynagrodzenie ustalane jest w formie prowizji. Jeżeli chodzi o sieć sprzedaży we Włoszech opiera się ona wyłącznie na pośrednikach, których wynagrodzenie ustalane jest w formie prowizji. Sieć sprzedaży liczy kilkunastu agentów. Tak więc, zwłaszcza na terenie Włoch istnieje silne uzależnienie Spółki od współpracy z pośrednikami.

Na chwilę obecną Zarząd ocenia perspektywy tej współpracy pozytywnie, niemniej jednak utrata pośredników może niekorzystnie wpłynąć na działalność Emitenta, sytuację finansową (płynność), wyniki operacyjne oraz realizację strategii rozwoju Spółki.

Ryzyko związane z transportem towarów handlowych

Działalność prowadzona przez Emitenta wymaga zapewnienia efektywnych kanałów transportowych. Wybór środków transportu uzależniony jest od wielu czynników takich jak: koszt, szybkość dostawy, bezpieczeństwo. Emitent korzysta z następujących rodzajów środków transportu: drogowy, morski, kolejowy, przy czym wiodącą rolę odgrywa transport drogowy. Ryzyka związane z transportem towarów handlowych wiążą się z możliwą podwyżką cen usług transportowych oraz wydłużeniem czasu dostawy. Może to niekorzystnie wpłynąć na pozycję konkurencyjną Emitenta. Przede wszystkim na skutek wzrostu cen usług transportowych bardziej konkurencyjni będą dostawcy, dla których odległość do klienta jest mniejsza. Jeżeli chodzi o wydłużenie czasu trwania dostawy – może to również zwiększyć zapotrzebowania na kapitał obrotowy i mieć negatywny wpływ na sytuację finansową Emitenta.

Ryzyko utraty kluczowych dostawców i odbiorców

Podobnie jak w przypadku działalności handlowych prowadzonych przez inne przedsiębiorstwa, również w przypadku COMECO S.A. istnieje ryzyko utraty dostawców i odbiorców. Wystąpienie takiego zjawiska może wpłynąć niekorzystnie na działalność Emitenta, sytuację finansową i wyniki operacyjne. Oczywiście zależność to będzie od tego jak duży/istotny dostawca/odbiorca zostanie utracony. W przypadku rynku włoskiego COMECO S.A. uzależnione jest od pośredników i to pośrednicy mają kontakty z finalnymi odbiorcami towarów. Jeżeli chodzi o stronę zaopatrzenia w towary – kontakty z dostawcami odbywają się bez pośredników.

Na chwilę obecną Zarząd ocenia ryzyko utraty kluczowych dostawców i odbiorców jako niskie, niemniej jednak należy mieć świadomość jego wystąpienia i ewentualnego nasilenia w przyszłości.

Ryzyko zachowania płynności

Działalność COMECO S.A. wymaga zaangażowania znacznych środków pieniężnych na kapitał obrotowy. Na skutek obniżenia poziomów sprzedaży, wystąpienia zatorów płatniczych, wydłużenia cyklu dostawy towarów, zapotrzebowanie na kapitał obrotowy może się jeszcze zwiększyć, co może negatywnie odbijać się na płynności finansowej Emitenta.

Zarząd Spółki stara się dostosowywać skalę działalności również do możliwości finansowych Spółki.

Ryzyko wycofania się kontrahenta ze złożonych zamówień

W praktyce handlowej podstawą sprzedaży są składane przez klientów zamówienia. Istnieje ryzyko wycofania się kontrahenta z realizacji całości lub części złożonego zamówienia. Może to skutkować zmniejszeniem oczekiwanej sprzedaży i pogorszeniem wyników finansowych Emitenta.

Ryzyko konkurencji

Istnieje ryzyko, że na skutek działań firm konkurencyjnych zmniejszy się udział w rynku Emitenta, zmniejszą się przychody lub na skutek działań konkurencyjnych pojawi się presja cenowa, która spowoduje obniżenie marż. Może to negatywnie wpłynąć na działalność Emitenta, jego sytuację finansową i wyniki operacyjne.

Ryzyko stóp procentowych

W przypadku finansowania działalności kredytem bankowym lub pożyczkami, występuje ryzyko związane ze zmianą stóp procentowych. Wzrost stóp procentowych może przyczynić się do wzrostu kosztów finansowych i zmniejszenia efektywności działalności Spółki poprzez zmniejszenie zysków.

Ryzyko zmiennych przepisów prawnych

Częste zmiany w ustawodawstwie narażają Spółkę na ryzyko wystąpienia niekorzystnych uregulowań prawnych, co w konsekwencji może przełożyć się na pogorszenie sytuacji ekonomiczno-finansowej Spółki. Prawo polskie obecnie znajduje się wciąż w okresie dostosowawczym, związanym z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej. Zmianie uległo wiele ustaw i nadal wdrażane są dyrektywy prawa europejskiego, które zmieniają procedury administracyjne, sądowe, a także przepisy regulujące prawo prowadzenia działalności gospodarczej. Ponadto, na działalność Emitenta, jako eksportera oraz importera mogą mieć wpływ zmiany przepisów prawnych w innych krajach (np. ograniczenia w obrocie daną grupą towarową).

Ryzyko zmian przepisów podatkowych

Dosyć częste nowelizacje, niespójność oraz brak jednolitej interpretacji przepisów prawa (np. Kodeks Spółek Handlowych, Ordynacja Podatkowa) niosą za sobą ryzyko związane z otoczeniem prawnym, w jakim Spółka prowadzi działalność. Na przykład, w przypadku przyjęcia przez organy podatkowe odmiennej niż Emitent interpretacji przepisów prawnych czy podatkowych, istnieje ryzyko powstania zobowiązania podatkowego, a to z kolei może negatywnie wpłynąć na sytuację finansową Emitenta.

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną

Pogorszenie nastrojów panujących w kraju oraz za granicą oraz spowolnione tempo wzrostu gospodarczego mogą wpłynąć negatywnie na działalność Emitenta, jego sytuację finansową i wyniki operacyjne.

Do głównych czynników o charakterze ogólnogospodarczym, wpływających na działalność Emitenta, można zaliczyć: politykę rządu, decyzje, wpływające na podaż pieniądza, wysokość stóp procentowych i kursów walutowych, podatki, wysokość PKB, poziom inflacji, wielkość deficytu budżetowego i zadłużenia zagranicznego, stopę bezrobocia czy strukturę dochodów ludności.

Niekorzystne zmiany w otoczeniu makroekonomicznym mogą w istotny sposób niekorzystnie wpłynąć na działalność i wyniki ekonomiczne osiągnięte przez Emitenta. Spowolnienie gospodarcze oraz niepewność co do przyszłości gospodarczej w przypadku klientów Emitenta, mogą przełożyć się na wyniki uzyskiwane przez Emitenta, w tym obniżenie przychodów i wzrost kosztów działalności operacyjnej oraz zmniejszenie poziomu zakupów dokonywanych przez klientów Emitenta.

Celem ograniczenia tego ryzyka Zarząd Emitenta na bieżąco monitoruje zmiany w opisanym wyżej obszarze z odpowiednim wyprzedzeniem, dostosowując strategię Emitenta do występujących zmian.

VI. POZOSTAŁE INFORMACJE

Zgodnie z art. 49 ust. 2 Ustawy o rachunkowości, sprawozdanie Zarządu z działalności powinno obejmować istotne informacje o stanie majątkowym i sytuacji finansowej Spółki. Poniżej zamieszczono nie omówione wcześniej wymagane informacje.

Art. 49 ust. 2 pkt. 3

Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju.

W roku obrotowym 2015 Spółka nie prowadziła żadnych działań w dziedzinie badań i rozwoju.

Art. 49 ust. 2 pkt. 5

Nabycie udziałów własnych, a w szczególności cel ich nabycia, liczba i wartość nominalna ze wskazaniem, jaką część kapitału zakładowego reprezentują, cenie nabycia oraz cenie sprzedaży tych akcji w przypadku ich zbycia.

W roku obrotowym 2015 Spółka nie nabywała, ani nie sprzedawała akcji własnych.

Art. 49 ust. 2 pkt. 6

Posiadane przez jednostkę oddziały (zakłady).

Spółka nie posiada oddziałów (zakładów).

Art. 49 ust. 2 pkt. 8

Stosowanie przez Spółkę zasad ładu korporacyjnego.

Spółka COMECO S.A. złożyła oświadczenie w przedmiocie przestrzegania przez zasad zawartych w Załączniku Nr 1 do Uchwały Nr 795/2008 Zarządu Giełdy z dnia 31 października 2008 r. „Dobre praktyki spółek notowanych na NewConnect”, zmienionych Uchwałą Nr 293/2010 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 31 marca 2010 r. w sprawie zmiany dokumentu „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect”


Przes Zarządu
Aneta Karpińska - I.cjza