



**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI
COMECO SPÓŁKA AKCYJNA**

ZA OKRES OD 1 STYCZNIA DO 31 GRUDNIA 2016 ROKU

Płock, 29 maja 2017 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 niemieskalnych,
- 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 2016 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 2016 r. struktura akcjonariatu oraz struktura głosów na Walnym Zgromadzeniu COMECO S.A. prezentowała się następująco:

Sprawozdanie Zarządu z działalności COMECO Spółka Akcyjna
za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2016 r.

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%

W 2016 roku obrotowym i od dnia 31 grudnia 2016 r. do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania, w strukturze kapitału zakładowego oraz w strukturze akcjonariatu Spółki nie zaszły żadne istotne zmiany.

1.1.3. Zarząd Spółki

W okresie od 1 stycznia 2016 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 2016 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, Spółka ma możliwość kompleksowej odpowiedzi na te potrzeby, dzięki czemu zyskuje większe zaufanie ze strony klientów.

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 2016, Spółka kontynuowała działalność gospodarczą w zakresie sprzedaży torfu, substratów torfowych, pelletu i nawozów, a także podejmował działania ukierunkowane na realizację obranej strategii rozwoju.

W dniu 13 czerwca 2016 r. Spółka dokonała zakupu 90 udziałów w spółce SILUFLORA SIA z siedzibą w Lapas, Smardes pagasts, Engures novads (Łotwa), co stanowi 30,00% udziału w jej kapitale zakładowym, z którą Spółka rozpoczęła współpracę jeszcze w I kwartał 2016 r. Cena nabycia przedmiotowych aktywów wyniosła 350.000,00 zł. SILUFLORA SIA posiada park maszynowy w postaci 3 kompletnych linii pakujących i jedną już uruchomioną linię produkcyjną, dzięki czemu zajmuje się pakowaniem substratów i torfów oraz produkcją kory ogrodniczej. Celem nabycia udziałów w ww. podmiocie było rozszerzenie oferty produktowej COMECO o nowe rodzaje produktów.

W 2016 roku Spółka opracowała nową linię produktów AVANTI, które mają pomóc zaspokoić potrzeby klientów mniej wymagających i dzięki temu pozyskać ten segment rynku, dla którego dotychczas Spółka miała bardzo utrudniony dostęp. Produkty te cechuje wysoka jakość, jednakże poprzez zastosowanie innych surowców posiadają również bardziej przystępną cenę. W pierwszym kwartale 2016 r. Spółka rozpoczęła również współpracę z włoskim producentem wysokiej jakości maszyn przeznaczonych dla szkółkarstwa. Potencjalnymi odbiorcami ww. maszyn są dotychczasowi klienci Spółki, za nie musi ona angażować dodatkowych środków w budowę sieci dystrybucji ww. produktów.

W trakcie 2016 roku obrotowego podjęta została decyzja o rezygnacji z działalności w zakresie sprzedaży tworzyw sztucznych ze względu na brak ich związku z podstawową działalnością Spółki. Ma to swoje odzwierciedlenie w niższej wartości sprzedaży Spółki odnotowanej w 2016 roku, natomiast wskutek koncentracji na podstawowym obszarze działalności, powyższa decyzja powinna mieć korzystny wpływ na wyniki finansowe osiągnięte przez Spółkę w długim terminie. W III kwartale 2016 r. Spółka zdecydowała o położeniu większego nacisku na sprzedaż produktów hobbystycznych nie rezygnując jednak z obsługi sektora profesjonalnego, w którym Spółka posiada już uznaną renomę. Na wyniki finansowe Spółki w 2016 roku miały również wpływ czynniki niezależne. W 2016 roku sezon letni obfitował w opady deszczu. Szczególne nasilenie opadów przypadło na kraje bałtyckie w których pozyskiwany jest torf wysoki stanowiący bazę dla produktów Spółki. Z perspektywy branży Spółki podstawowym skutkiem było znaczne zmniejszenie się dostępności torfu na rynku, bowiem fabryki wydobyły średnio 40% swojego rocznego planu. Konsekwencją były spekulacje cenowe w okresie letnim. Ceny torfu wzrosły, a klienci czekali z zamówieniami licząc, że sytuacja się ustabilizuje i ceny spadną, co ostatecznie nie nastąpiło. W wyniku powyższego ciągu zdarzeń Spółka odnotowała w tym okresie zmniejszone zapotrzebowanie na podłoża torfowe w sektorze hobbystycznym.

W ramach zabezpieczenia płynności finansowej w średnim oraz długim terminie, w czerwcu 2016 r. Spółka zawarła dwie umowy kredytowe z Alior Bank S.A. Pierwsza z umów dotyczyła udzielenia przez bank kredytu nieodnawialnego na finansowanie bieżącej działalności w wysokości 1.300.000,00 zł, którego głównym przeznaczeniem było refinansowanie zadłużenia z tytułu kredytu obrotowego udzielonego Spółce przez PKO BP S.A., a w pozostałej części środki pochodzące z udzielonego kredytu Spółka zamierza przeznaczyć na zasilenie kapitału obrotowego w celu finansowania swojej bieżącej działalności. Powyższy kredyt udzielony został do dnia 31 maja 2019 r. Ponadto Spółka zawarła z Alior Bank S.A. umowę kredytu w rachunku bieżącym o wartości 2.500.000,00 zł. Udzielone finansowanie podobnie jak w przypadku pierwszego z kredytów udzielonych Spółce przez Alior Bank S.A. przeznaczone miało zostać na refinansowanie bieżących kredytów oraz w pozostałej części na bieżącą działalność. Finansowanie w ramach drugiego z kredytu udzielone zostało na okres do dnia 16 czerwca 2018 r.

W końcowym okresie 2016 roku Spółka kontynuowała politykę większego nacisku na sprzedaż produktów hobbystycznych nie rezygnując jednak z obsługi sektora profesjonalnego, w którym posiada już uznaną renomę. Działania w powyższym zakresie obejmowały m.in. rozmowy z Leroy Merlin Polska sp. z o.o. w sprawie ustalenia warunków współpracy obejmującej realizację przez Spółkę dostaw kory i podłoża torfowego. Wstępne ramy podejmowanej współpracy ustalone zostały w dniu 23 listopada 2016 r., natomiast ostateczna umowa w powyższym zakresie zawarta już po zakończeniu 2016 r. W ramach współpracy Spółka otrzymała od Leroy Merlin Polska sp. z o.o.

wstępne zamówienie, którego wartość szacunkowa określona została na kwotę ok. 2.536.000,00 zł netto, przy czym ostateczna jego wysokość uzależniona będzie od ilości faktycznie przeprowadzonych dostaw. Otrzymanie kolejnych zamówień uzależnione będzie od przyszłej sytuacji rynkowej oraz efektów rozwoju podjętej współpracy.

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. Spółka chce jednak wprowadzać pewne modyfikacje i ulepszenia w modelu biznesowych 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 oraz wejście z ofertą do dużych sieci handlowych.
2. Rozwój sprzedaży w sektorze maszyn i urządzeń dla szkółkarstwa.
3. Optymalizacja finansowa - zasilenie kapitału obrotowego dzięki środkom pozyskanym z emisji, reorganizacja struktury finansowania kapitałem obcym,
4. Rozwój i promocja produktów - Polbalt, Botanica, Avanti i Polpellets.
5. Koncentracja produkcji – w związku uruchomieniem produkcji kory ogrodniczej, torfu i substratów torfowych w zakładzie produkcyjnym na Łotwie, Spółka aktualnie podejmuje działania związane z optymalizacją logistyki związanej z przedsięwzięciem.
6. Nowe rynki zbytu – planowane jest zintensyfikowanie działań mających na celu wprowadzenie towarów COMECO S.A. do sieci handlowych. W powyższym zakresie Spółka na przełomie 2016 i 2017 roku podjęła współpracę z Leroy - Merlin Polska sp. z o.o. Aktualnie Spółka jest w trakcie realizacji dostaw towarów na rzecz Leroy - Merlin Polska sp. z o.o., docelowo zamierza też rozwijać ten segment swojej działalności z uwagi na wymierny wpływ na osiągnięte wyniki finansowe.

IV. AKTUALNA ORAZ PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA

Spółka zakończyła 2016 rok obrotowy dodatnim wynikiem finansowym – zysk netto wyniósł **155.781,38 zł**. Sprzedaż Spółki w 2016 r. osiągnęła wartość **15.993.201,28 zł** i była tym samym niższa o **46,05% r/r** względem przychodów uzyskanych w 2015 roku.

Suma aktywów Spółki według bilansu sporządzonego na dzień 31 grudnia 2016 r. wyniosła **8.801.324,66 zł**, co oznacza spadek o **2,80% r/r** w porównaniu do roku poprzedniego.

Kapitały własne Spółki zwiększyły się o **5,00% r/r** i na koniec roku obrotowego 2016 kształtowały się na poziomie **3.272.307,71 zł**.

Spółka na dzień 31 grudnia 2016 r. posiadała środki pieniężne w wysokości **114.030,93 zł**.

W opinii Zarządu Spółki spadek przychodów w stosunku do roku poprzedniego w głównej mierze jest efektem rezygnacji z działalności w segmencie tworzyw sztucznych. Aktualnie Spółka koncentruje się na działalności w pozostałych segmentach, a poczynione w ostatnim okresie działania związane z

rozszerzeniem oferty produktowej oraz poszukiwaniem nowych kanałów sprzedaży docelowo przełożyć mają się na wzrost osiąganych wyników finansowych. Ponadto w opinii Zarządu Spółka posiada odpowiednie środki finansowe umożliwiające kontynuację działalności gospodarczej.

V. CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ SPÓŁKI

Ryzyko związane z celami strategicznymi

Spółka specjalizuje się w obrocie następującymi grupami towarów: torf, pellet, nawozy. Strategia Spółki 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 oraz Avanti. Realizacja takiej strategii powinna w ocenie Zarządu zwiększyć marże generowane na sprzedaży. Sprzedaż substratów jest dużo bardziej rentowna niż sprzedaż torfu. Niemniej jednak działalność Spółki jest narażona na wpływ wielu czynników, na które Spółka nie ma wpływu. Przychody i zyski osiągane w przyszłości przez Spółkę zależą od jego zdolności do skutecznej realizacji założonej strategii rozwoju. Działania Spółki związane z realizacją strategii mogą okazać się nietrafne co może mieć niekorzystny wpływ na wyniki finansowe Spółki oraz jej sytuację finansową. Może się również okazać, że strategia przyjęta i realizowana przez Spółkę 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 ściągalsnością 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 Spółki, co może powodować problemy z utrzymaniem jego odpowiedniej płynności. To z kolei, może powodować utratę wiarygodności u dostawców. Ponadto pojawienie się problemów ze ściągalsnością 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 poczynawszy 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 Spółki:

- 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 Spółki narażona jest na ryzyko związane z sezonowością sprzedaży. Najwyższą sprzedaż Spółka 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. Na sezonowość przychodów Spółki istotny wpływ mają również zdarzenia w pełni niezależne od Spółki, takie jak np. nadzwyczajne warunki pogodowe. Istnieje ryzyko, że zmniejszone okresowo poziomy przychodów mogą negatywnie wpłynąć na działalność Spółki, sytuację finansową (płynność), wyniki operacyjne oraz realizację przyjętej strategii rozwoju.

Ryzyko zależności od pośredników

Spółka działa w oparciu o zorganizowaną i funkcjonującą sieć sprzedaży. Sieć sprzedaży obejmuje obszar praktycznie całej Polski oraz kraje zagraniczne. 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 perspektywę tej współpracy pozytywnie, niemniej jednak utrata pośredników może niekorzystnie wpłynąć na działalność Spółki, sytuację finansową (płynność), wyniki operacyjne oraz realizację strategii rozwoju Spółki.

Ryzyko związane z transportem towarów handlowych

Działalność prowadzona przez Spółkę 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 Spółki, sytuację finansową i wyniki operacyjne. Oczywiście zależeć 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 Spółki. Zarząd 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 Spółki.

Ryzyko konkurencji

Istnieje ryzyko, że na skutek działań firm konkurencyjnych zmniejszy się udział w rynku Spółki, zmniejszą się przychody lub na skutek działań konkurencyjnych pojawi się presja cenowa, która spowoduje obniżenie marż. Może to negatywnie wpłynąć na działalność Spółki, jej 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 osiągane przez Spółkę. Spowolnienie gospodarcze oraz niepewność co do przyszłości gospodarczej w przypadku klientów Spółki, mogą przełożyć się na wyniki uzyskiwane przez Spółkę, w tym obniżenie przychodów i wzrost kosztów działalności operacyjnej oraz zmniejszenie poziomu zakupów dokonywanych przez klientów Spółki.

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 2016 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, cenę nabycia oraz cenę sprzedaży tych akcji w przypadku ich zbycia.

W roku obrotowym 2016 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. 2a

Stosowanie przez Spółkę zasad ładu korporacyjnego.

Spółka COMECO S.A. od 2015 roku podlega zasadom ładu korporacyjnego, o których mowa w dokumencie „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect”. Oświadczenie Spółki w przedmiocie zakresu przestrzeganych zasad zawartych w powyższym dokumencie stanowi element raportu rocznego Spółki za 2016 rok obrotowy, zgodnie z § 5 ust. 6.3 Załącznika nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu "Informacje Bieżące i Okresowe przekazywane w Alternatywnym Systemie Obrotu na rynku NewConnect".

Prezes Zarządu
Aneta Karpińska-Lejza
Aneta Karpińska - Lejza