

OPIS PODSTAWOWYCH ZAGROŻEŃ I RYZYK DOTYCZĄCYCH DZIAŁALNOŚCI BALTICON S.A.

1. Ryzyko związane ze zmianą kursów walut

Głównymi klientami Spółki są zagraniczni armatorzy lub krajowi i zagraniczni spedytorzy. Rozliczenia z armatorami zagranicznymi prowadzone są przez Spółkę zarówno w walutach polskiej i obcych. W związku z powyższym Spółka narażona jest na ryzyko związane ze zmianą kursów walut wykorzystywanych w rozliczeniach ze swoimi kontrahentami. Głównym źródłem ryzyka walutowego jest sprzedaż usług armatorom zagranicznym oraz faktury zakupowe realizowane w walutach obcych na rzecz innych kontrahentów zagranicznych. Spółka podejmuje działania polegające na ograniczeniu ryzyka na kilka sposobów.

Pierwszym jest dywersyfikacja przychodów w poszczególnych walutach. Spółka realizuje przychody w trzech walutach – PLN, EUR i USD. Ponadto spółka zarządza swoją ekspozycją walutową w możliwie optymalny sposób. Przy istotnych wolumenach otwartych pozycji walutowych, Spółka zabezpiecza ich część przy wykorzystaniu kontraktów terminowych.

2. Ryzyko związane ze zmianą cen paliw.

Ceny paliw są trudne do przewidzenia głównie ze względu na fakt, że wpływ na cenę paliwa mogą mieć nie tylko parametry rynkowe, ale także dopłaty wprowadzone przez rząd. Czynnikiem ten tj. wzrostu cen paliw bezpośrednio wpływa na rentowność Emitenta, który dysponuje własną flotą, przy pomocy której wykonuje działalność spedycyjną. Głównym podwykonawcą Emitenta jest spółka „TRANSKON” sp. z o. o. Flota Emitenta zaopatrywana jest w paliwo dostarczane z własnych stacji paliw.

Przyjęta przez Emitenta kilka lat temu polityka niezawierania umów spedycyjnych na dłuższe okresy pozwala Emitentowi elastycznie reagować na potrzeby rynku i unikać sytuacji, kiedy Emitent zmuszony byłby wykonywać usługę na ustalonych wcześniej zasadach, które przestały być rynkowe między innymi ze względu na wzrost cen paliw i narażałyby go tym samym na straty. Emitent redukuje ryzyko zmiany cen paliw następująco:

- poprzez korzystanie z własnych stacji paliw zaopatrywanych bezpośrednio po preferencyjnych cenach,
- długoterminowe umowy transportowe z nielicznymi dużymi kontrahentami zawierają element wzrostu / spadku stawek przewozowych w zależności od cen paliw,
- pozostała działalność transportowa odbywa się na zasadzie uzgadniania stawek w

momencie akceptacji przewozu. Jeśli stawka jest zbyt niska, transport nie dochodzi do skutku i poszukiwany jest zleceniodawca akceptujący w danej chwili wyższe stawki.

Taka taktyka akceptacji zleceń transportowych pozwala Emitentowi na:

- stworzenie istotnej bazy zleceń transportowych gwarantujących osiągnięcie wymaganego obrotu przy zapewnieniu zależności ceny kursu od ceny paliw (zarówno przy wzroście jak i spadku),
- elastyczność w poszukiwaniu bardziej opłacalnych zleceń z wolnego rynku, stanowiących premię wynikającą z kondycji rynku.

3. Ryzyko wzrostu konkurencji

Spółka działa w warunkach bardzo silnej konkurencji, choć dotąd jest to głównie konkurencja lokalna. Ryzyko wzrostu konkurencji można analizować w dwóch głównych aspektach:

- ryzyko wzrostu konkurencji lokalnej,
- ryzyko wejścia na rynek konkurentów zagranicznych.

A) Konkurencja lokalna.

Konkurencja lokalna polega generalnie na rywalizacji z dużą ilością małych i rozdrobnionych firm, niejednokrotnie osób fizycznych prowadzących rodzinną działalność. Bardzo trudnym elementem jest fakt, że małe, niezorganizowane firmy wykorzystują wyłącznie jeden element walki konkurencyjnej cenę, obniżając tym samym efektywność działalności i utrudniając rozwój. Spółka stosuje różne elementy walki konkurencyjnej:

- kompleksowość usług;

Emitent jest w stanie wykonać każdą usługę niezbędną w łańcuchu transportowo-logistycznym. Efekty takiego działania najlepiej widać w segmencie transportu ładunków chłodzonych. Współpraca pomiędzy depotem, który przygotowuje kontenery chłodzone i transportem, który je przewozi powoduje, że potencjalni klienci preferują Emitenta, jako jedną firmę kompleksowo odpowiedzialną za cały łańcuch logistyki kontenerów chłodniczych i nie muszą dokonywać uzgodnień z wieloma firmami, z których każda jest odpowiedzialna za jeden odcinek łańcucha logistycznego. Efektem jest bardzo silna pozycja emitenta w niszy transportu kontenerów chłodzonych;

- bezpieczeństwo; Spółka dysponuje bardzo wysokim ubezpieczeniem OC z tytułu prowadzenia działalności na kwotę 3.000.000 PLN;
- każdy ciągnik wyposażony jest w GPS i jest przez całą dobę nadzorowany z biura głównego;

- aktualnie wyposażamy również flotę kontenerów chłodniczych w jednostki monitorowania GPS i innych parametrów istotnych dla ograniczenia ryzyka BALTICON. Nadzór prowadzony jest również całodobowo;

- wysoka jakość usług;

- obniżanie kosztów jednostkowych głównie poprzez wykorzystanie ekonomii skali.

Realizowane jest to poprzez hurtowy zakup paliwa i wykorzystywanie własnych stacji paliw, własny warsztat naprawy ciągników. Pozwala to na ograniczanie kosztów i uzyskiwanie wyższej marży przy danej cenie rynkowej.

B) Konkurencja zagraniczna.

Dotąd jeszcze nie nastąpiło istotne wejście firm zagranicznych na rynek polski na obszarze depotu i transportu ładunków skonteneryzowanych. Przy obecnym tempie rozwoju rynku kontenerowego należy tą możliwość brać pod uwagę. Jako że rynek usług kontenerowych w krajach europejskich jest dużo bardziej rozwinięty od polskiego, potencjalna konkurencja może mieć więcej zasobów i być zdolna do intensywnego inwestowania. Przygotowanie Emitenta do sprostania konkurencji zagranicznej polega na:

- świadczeniu usług na poziomie takim samym jak w krajach europejskich zarówno, jeśli chodzi o zakres usług i pracę według standardów zagranicznych;

- dbałości o wysoką jakość świadczonych usług;

- nieustannym inwestowaniu w sprzęt i środki transportu na nowsze, bardziej wydajne, spełniające najnowsze normy ekologiczne.

Kolejnym sposobem ograniczania tego ryzyka jest budowa dużej floty środków transportu i kompleksowa obsługa transportowanych kontenerów obejmująca między innymi serwis i naprawy kontenerów oraz doskonale zorganizowaną logistykę świadczącą usługi spedycyjne, transportowe, depot oraz handel na najwyższym poziomie.

Ponadto Spółka zrealizowała istotne inwestycje w postaci budowy własnego warsztatu samochodowego do naprawy ciągników oraz powiększyła depot w Gdańsku przy DCT o dodatkowe powierzchnie składowe i warsztat kontenerów chłodniczych, które pozwolą konkurować jej z firmami zagranicznymi.

Wysoki i kompleksowy poziom obsługi klienta jest silną stroną BALTICON S.A., która dąży do związania armatora z firmą na jak najdłuższy okres. Silną stroną Emitenta, jest także fakt, iż prowadzi on swoją działalność w zakresie trzech komplementarnych i powiązanych ze sobą ekonomicznie gałęzi tj. depotu związanego ze składowaniem, przeładunkiem, naprawą i serwisem kontenerów oraz transportem, a także handlem kontenerami. W sytuacji wysokiego zapotrzebowania w krajach dalekiego Wschodu na kontenery wszyscy armatorzy starają się przyspieszyć ich rotację. W takiej sytuacji maleje przychód depotu ze składowania

i handlu kontenerami, przychód wynikający z ilości przeładunków pozostaje w zasadzie niezmienny, a rośnie przychód realizowany na naprawach i transporcie.

W sytuacji nadmiaru sprzętu na rynku efekt jest odwrotny. Rotacja maleje i więcej kontenerów pozostaje na placu. Armatorzy chętniej pozbywają się starego sprzętu. Rośnie przychód ze składowania i handlu, maleje przychód z napraw i serwisu kontenerów.

Tym samym ze względu na równoważący wpływ i uzupełniający się charakter gałęzi, w których Emitent prowadzi działalność jest on w stanie konkurować na rynku lokalnym i zachować osiągniętą pozycję.

4. Ryzyko związane z rotacją pracowników

Działalność BALTICON SA. prowadzona jest przede wszystkim w oparciu o wiedzę i doświadczenie wysoce wykwalifikowanych spedytorów i handlowców. Umiejętności zatrudnionych pracowników są kluczowe w procesie pozyskiwania nowych klientów, utrzymywania dobrych relacji z dotychczasowymi klientami, zarządzania usługą logistyczną i stałego monitorowania jakości świadczonych usług. Emitent stara się przyciągać jak najlepszych specjalistów poprzez motywacyjny system wynagradzania. Ponadto w ostatnim czasie w Polsce występują trudności związane z pozyskaniem wykwalifikowanych pracowników. Zjawisko to jest również widoczne w przypadku branży transportowej. Systematyczny odpływ kierowców spowodowany jest przede wszystkim emigracją zarobkową. Opisane powyżej tendencje mogą pośrednio wpłynąć na działalność Emitenta poprzez bezpośredni, negatywny wpływ na jego głównego podwykonawcę tj. spółkę „TRANSKON sp. z o. o.”, która świadczy usługi transportowe na rzecz klientów Emitenta. Tym niemniej okolicznością, która sprawia, iż zarówno Emitent jak i jego podwykonawca tj. spółka „TRANSKON” sp. z o. o. nie mają problemu z pozyskiwaniem kierowców w wymaganej przez nich ilości jest fakt, iż środki transportu (ciągniki i naczepy), którymi dysponuje Emitent (a na podstawie stosunku dzierżawy także spółka „TRANSKON” sp. z o. o.) są nowe i w bardzo dobrym stanie technicznym, a tym samym rzadko ulegają awariom. W związku z powyższym kierowcy wykonują przejazdy po wyznaczonych trasach, zarabiając, nie tracąc czasu na naprawy prowadzonych pojazdów.

5. Ryzyko spadku cen stali

Sytuacja długotrwałego spadku cen stali oznaczałaby dla Emitenta zmniejszenie ilości zlecanych przez armatorów napraw, lecz z drugiej strony wzrost ilości kontenerów pozostających na depot, czyli wzrost przychodów pochodzących z usługi składowania, oraz większą dostępność kontenerów używanych do zakupu, czyli wzrost obrotów handlowych. Spadek cen stali determinuje spadek cen nowobudowanych kontenerów, w tej sytuacji rośnie tempo rolowania floty kontenerowej, czyli zastępowanie starego sprzętu nowym. Kontenery starsze/zamortyzowane są sprzedawane na rynku wtórnym. Obroty handlu rosną. Jak już zostało powyżej wskazane ukształtowana struktura działalności Emitenta minimalizuje ryzyko spadku osiąganych przez Spółkę wyników, gdyż w sytuacji, gdy maleje

wysokość przychodu realizowanego przez dany dział (np. depot), rośnie przychód innego działu (np. handlu).

6. Ryzyko związane z sezonowością

Podobnie jak większość firm logistycznych również Emitent wykazuje niewielką sezonowość sprzedaży, która charakteryzuje się generowaniem większości przychodów ze sprzedaży w drugiej połowie roku i znacznie niższym poziomem przychodów w pierwszym kwartale danego roku. Sezonowość jest również efektem uzależnienia od warunków atmosferycznych. Spółka stara się ograniczyć to ryzyko poprzez obsługę firm z różnych branż.

7. Ryzyko związane z trudniejszym dostępem do kapitału

Realizacja założonej przez BALTICON S.A. strategii uzależniona jest od skutecznego pozyskiwania kapitału, w tym kapitału pochodzącego z emisji akcji oraz kapitału dłużnego. Zmienność sytuacji na rynkach finansowych, wynikająca z gorszych warunków ogólnogospodarczych, może negatywnie wpłynąć na dostęp Spółki do źródeł kapitału. Konsekwencją braku dostępu do kapitału może być ograniczenie perspektyw rozwoju BALTICON S.A., brak możliwości osiągnięcia zakładanych wyników finansowych, czy też odpowiednia zmiana założonej strategii. W celu ograniczenia ryzyka BALTICON S.A. dąży do dywersyfikacji źródeł dostępu do kapitału.

8. Ryzyko zmiennego otoczenia prawnego

Przepisy prawa, jego interpretacje oraz praktyka stosowania ulegają w Polsce dość częstym zmianom. W odniesieniu do Spółki, negatywne konsekwencje mogą wywołać zwłaszcza zmiany w zakresie prawa podatkowego, a także prawa działalności gospodarczej, prawa pracy i ubezpieczeń społecznych. Szczególnie częste i niebezpieczne są zmiany interpretacyjne przepisów podatkowych. Brak jest spójności w praktyce organów skarbowych i orzecznictwie sądowym w sferze opodatkowania. Przyjęcie przez organy podatkowe interpretacji prawa podatkowego innej niż przyjęta przez Spółkę, może implikować pogorszenie jej sytuacji finansowej, a w efekcie ujemnie wpłynąć na osiągane wyniki i perspektywy jej rozwoju. Przepisy ww. gałęzi prawa podlegają częstym zmianom, wskutek czego traktowanie przedsiębiorców przez organy administracyjne i sądy cechuje pewna niekonsekwencja i nieprzewidywalność. Obowiązujące regulacje zawierają również pewne sprzeczne przepisy i niejasności, które powodują różnice w opiniach co do interpretacji prawnej przepisów, zarówno między organami państwowymi, jak i między organami państwowymi i spółkami. Dla przykładu: rozliczenia podatkowe mogą być przedmiotem kontroli władz, które w razie wykrycia nieprawidłowości uprawnione są do naliczania zaległości podatkowych wraz z odsetkami. Deklaracje podatkowe spółek mogą zostać poddane kontroli władz skarbowych przez okres pięciu lat, a niektóre transakcje przeprowadzane w tym okresie, w tym transakcje z podmiotami powiązanymi, mogą zostać zakwestionowane do celów podatkowych przez właściwe władze skarbowe. W efekcie kwoty wykazane w sprawozdaniach finansowych mogą ulec zmianie w późniejszym terminie, po

ostatecznym ustaleniu ich wysokości przez władze skarbowe.

Szczególnie istotnymi gałęziami prawa, których zmiana wywoływać będzie silny wpływ na działalność gospodarczą prowadzoną przez Emitenta, są:

- a) prawo transportowe i prawo celne,
- b) prawo morskie,
- c) prawo cywilne,
- d) prawo handlowe,
- e) prywatne prawo gospodarcze,
- f) prawo podatkowe,
- g) prawo pracy,
- h) prawo ubezpieczeń społecznych.

Niewątpliwie znaczna część tych dziedzin prawa charakteryzuje się dużą zmiennością regulacji, uzależnioną od norm unijnych i dokonywanych w tym zakresie przez Parlament Europejski lub Komisję Europejską zmian, ale również od prawa polskiego różniącego się w niektórych aspektach od norm prawa innych państw członkowskich. Istnieje znaczne ryzyko zmiany przepisów w każdej z tych dziedzin prawa.

Zdaniem Spółki najważniejsze jest, aby zmiany przepisów były wprowadzane i egzekwowane na całym rynku (transportowym, depot). Jeśli w danych warunkach Spółka jest dostatecznie elastyczna i konkurencyjna, ewentualne pogorszenie środowiska prawnego dotyczące całego rynku nie spowoduje istotnej zmiany konkurencyjności Spółki. Spółka minimalizuje powyższe ryzyko monitorując na bieżąco zmiany w przepisach prawa.

9. Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną w Polsce

Wyniki finansowe osiągnięte przez Emitenta są w sposób istotny uzależnione od sytuacji makroekonomicznej w Polsce i na świecie. Działalność Emitenta oraz poziom osiąganych wyników finansowych uzależnione są, w sposób bezpośredni i pośredni, od kształtowania się takich zmiennych makroekonomicznych, jak: poziom PKB Polski, poziom średniego wynagrodzenia brutto, poziom inflacji, rozwój infrastruktury drogowej w Polsce, rozwój sektora usług logistycznych i spedycyjnych, poziom inwestycji podmiotów gospodarczych, stopień zadłużenia jednostek gospodarczych i gospodarstw domowych.

Negatywna sytuacja ekonomiczna w Polsce odbija się istotnie na możliwościach płatniczych odbiorców usług Emitenta, powodując zastoje płatnicze i zaleganie kontrahentów z zapłatą wynagrodzenia należnego Spółce za wykonane na rzecz kontrahentów usługi, co z kolei zaburza płynność finansową samej Spółki. Potencjalnie istnieje ryzyko, że spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego, spadek poziomu inwestycji przedsiębiorstw czy też wzrost zadłużenia jednostek gospodarczych może mieć negatywny wpływ na działalność oraz sytuację finansową Spółki, poprzez obniżenie popytu na usługi Emitenta, co w konsekwencji może przełożyć się na pogorszenie wyników finansowych Spółki.

10. Ryzyko związane z dużym udziałem przychodów uzyskiwanych od jednego zleceńodawcy

Znaczna część przychodów Spółki w zakresie depotu i transportu wygenerowana jest z umów zawartych z kluczowym klientem, którym jest A.P. MOLLER MAERSK A/S. Ewentualne przedterminowe zakończenie współpracy z tym podmiotem mogłoby w krótkim czasie spowodować trudności z uzupełnieniem tego poziomu zleceń oraz negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe Emitenta. Emitent dąży do podpisywania umów długoterminowych z armatorami. Znamienita część umów zawarta jest na czas nieokreślony. Zawieranie umów długoterminowych z armatorami należy do rzadkości. Emitent wdraża i realizuje politykę dywersyfikacji przychodów i rozproszenia ryzyka. Bankructwo jednego lub kilku obecnych kontrahentów nie będzie stanowiło zagrożenia dla prowadzenia działalności Emitenta, a także nie będzie miało wpływu na osiągnięte wyniki finansowe. Emitent nie zakłada jednocześnie, aby największy globalny armator kontenerowy, jakim jest A.P. MOLLER MAERSK A/S miał w najbliższym czasie ogłosić upadłość.

11. Ryzyko związane ze zmianą sytuacji terminali kontenerowych, z którymi współpracuje Emitent

Dynamika rozwoju i wielkość obrotów realizowana przez każdy z portów morskich w Gdyni, Gdańsku, Szczecinie i Świnoujściu przekłada się na sytuację finansową Emitenta. Kryzys, obniżenie BDI (tj. Baltic Dry Index, indeks, który mierzy średnie ceny transportu morskiego surowców na podstawie danych z różnych szlaków przewozowych) wpłynęły na wielkość przeładunku w polskich portach. Zjawiska te mają wpływ na rozwój wszystkich usług świadczonych przez Emitenta i można je powiązać z trendami widocznymi w strukturze jego przychodów. Rosnąca pozycja Gdańska w stosunku do Gdyni, rozwój transportu w związku z rozwojem portu w Gdańsku ma przełożenie na przedmiotową strukturę przychodów Emitenta.

12. Ryzyko utraty zaufania odbiorców

Wykonywane przez Emitenta zlecenia związane z usługami transportowymi świadczone są niekiedy przez przewoźników – podwykonawców. Okoliczności te wiążą się z wieloma czynnikami mogącymi powodować opóźnienie w realizacji zleceń. W przypadku zaistnienia nieprzewidzianych zdarzeń lub zdarzeń zawnionych, albo wręcz spowodowanych przez podwykonawcę Emitenta, skutkujących wadliwym lub nieterminowym wykonaniem zleceń, Emitent jest narażony także na ryzyko utraty zaufania odbiorców, które ze względu na specyfikę prowadzonej działalności jest niezwykle ważne. Utrata zaufania odbiorców może wiązać się z istotnym ograniczeniem portfela zamówień Spółki, co z kolei może przełożyć się w istotny sposób na osiągnięte wyniki finansowe przez Emitenta. W celu minimalizacji przedmiotowego ryzyka, Spółka przyjęła strategię rozwijania własnego taboru transportowego i korzystania z podwykonawców spoza firmy BALTICON S.A. w ograniczonym zakresie.

Ponadto, Spółka dokłada wszelkich starań, aby zamówienia były realizowane na czas i z należytą starannością, a także spełniały parametry międzynarodowe dla tego typu usługi ze względu na operowanie przez Emitenta na rynku globalnym. Poza tym, głównym podwykonawcą usług Emitenta jest spółka powiązana tj. spółka TRANSKON sp. z o. o.. W związku z powyższym działania obu spółek, w tym w szczególności TRANSKON sp. z o. o., podejmowane są w najlepszym interesie również Emitenta.

13. Ryzyko związane z przyjętą przez Emitenta polityką niezawierania umów na świadczenie usług spedycyjnych lub transportowych

Jak już zostało powyżej wskazane zgodnie z przyjętą przez Emitenta polityką Spółka BALTICON S.A. nie zawiera długoterminowych umów z odbiorcami usług spedycyjnych, celem uniknięcia związania ustalonymi stawkami przewozu w sytuacji istotnej zmiany cen paliw lub innej istotnej zmiany sytuacji ekonomicznej, która powodowałaby, iż ustalone dla Emitenta wynagrodzenie jest niekorzystne lub poniżej stawek aktualnie obowiązujących na rynku. Jak już zostało wspomniane, rozwiązanie takie pozwala Emitentowi elastycznie reagować i dostosowywać do panujących na rynku usług transportowych warunków. Z drugiej jednak strony powoduje to dość dużą rotację odbiorców usług spedycyjnych i dużą ilość małych odbiorców w portfolio kontrahentów Emitenta i jednorazowo zlecanych usług.

Jednakże, Emitent stara się pozyskać stałych współpracujących w szerokim zakresie i w długim okresie czasu kontrahentów poprzez wysoką jakość i światowy standard świadczonych usług, doskonałą organizację i zrozumienie potrzeb klienta.

14. Ryzyko związane z umowami zawieranymi z armatorami

Duża część podpisanych z armatorami umów zawiera postanowienia umowne, na podstawie których każda ze stron może wypowiedzieć łączącą ich umowę bez zachowania okresu wypowiedzenia, w przypadku gdy druga strona dopuści się naruszenia istotnych warunków umowy. Postanowienia takie są nieprecyzyjne i nieostre oraz pozwalają na dowolną interpretację sytuacji faktycznych i utożsamianie każdej nieprawidłowości w wykonaniu umowy za naruszenie istotnych warunków umowy. Sytuacja taka rodzi ryzyko nadużywania tego postanowienia przez nierzetelnych kontrahentów w celu zakończenia współpracy ze Spółką. Jednakże, większość z podpisanych z armatorami umów została zawarta na stosowanym przez te podmioty wzorcu umownym, w związku z tym w praktyce wprowadzenie zmian do powyższych zapisów może okazać się nieosiągalne. Spółka eliminuje ryzyko wykorzystywania nieprecyzyjnych postanowień umowy na jej niekorzyść poprzez świadczenie usług na najwyższym poziomie. Zbudowana pośród głównych kontrahentów renoma i zaufanie do Emitenta pozwala cieszyć się jej nieprzerwaną i spokojną współpracą z kontrahentami. Potwierdzeniem czego jest stałe przedłużanie na dalsze okresy zawieranych umów.

Ponadto, ze względu na międzynarodowy charakter działalności prowadzonej przez Emitenta część z okazanych przez Spółkę umów z kontrahentami (zawartych z podmiotami zagranicznymi) jako prawo właściwe dla stosunków prawnych powstałych na tle danej umowy przewiduje prawo inne niż polskie. Sytuacja taka uniemożliwia poznanie i przedstawienie w pełni skutków prawnych tych umów. Stosunkowo duża część tych umów zawiera również zapis na zagraniczny sąd arbitrażowy, co w praktyce może utrudniać dochodzenie roszczeń Spółki w przypadku zaistnienia sporu.

15. Ryzyko związane z realizacją strategii, w tym wprowadzeniem nowych usług i produktów

Powodzenie strategii BALTICON S.A. uzależnione jest od wielu czynników, zarówno tych o charakterze wewnętrznym, na które Zarząd Emitenta ma wpływ, jak i o charakterze zewnętrznym, na które Zarząd BALTICON S.A. nie ma wpływu lub wpływ ten jest znacznie ograniczony. W celu budowania przewagi konkurencyjnej Spółka zamierza, poza wzmacnianiem obecnych głównych linii biznesowych, rozszerzyć portfel oferowanych dotychczas produktów i usług, w tym o bardzo innowacyjne rozwiązania dotyczące wykorzystania kontenerów do potrzeb komercyjnych, mieszkaniowych, w ramach którego miałyby powstawać nowe obiekty handlowe, mieszkaniowe, sezonowe domy letniskowe. Istnieje ryzyko, iż przyjęta przez Emitenta strategia lub powzięte w celu jej realizacji działania nie przyniosą oczekiwanych rezultatów. Wieloletnie doświadczenie BALTICON w branży transportu, depotu i handlu kontenerami powinno stanowić czynnik minimalizujący ryzyko niepowodzenia przyjętej strategii. Ponadto Emitent realizuje politykę ciągłego monitoringu zmieniających się warunków rynkowych oraz będących ich konsekwencją zmian w oczekiwaniach kontrahentów.