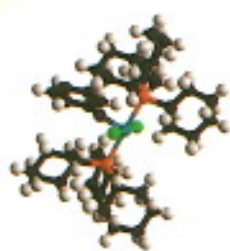


## Wybrane wskaźniki finansowe za 2014 rok

Wskaźnik rentowności sprzedaży netto - Return of Sales	
(zysk netto/sprzedaż netto x 100%)	2,9%
Stopa zwrotu z kapitału własnego – ROE	
(zysk netto/kapitały własne x 100%)	7,9%
Wskaźnik rentowności majątku - ROA	
(zysk netto/aktywa ogółem x 100%)	6,4%
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	
(zobowiązania ogółem/ aktywa ogółem *100%)	19,8%
wskaźnik bieżącej płynności - Current Ratio	
(aktywa obrotowe/zobowiązania bieżące)	5,0%
wskaźnik szybki płynności – Quick Ratio	
(płynne aktywa obrotowe/pasywa bieżące)	4,9%
Wskaźnik rotacji zapasów w dniach	
(przeciętny stan zapasów x 360/przychody ze sprzedaży)	6
Wskaźnik rotacji należności	
(przeciętne należności x 360/przychody ze sprzedaży)	26



## XI. WSKAZANIE I ZAGROŻEŃ

## CZYNNIKÓW RYZYKA

### **Ryzyko związane z polityką gospodarczą w Polsce**

Na realizację założonych przez Spółkę celów strategicznych wpływ mają między innymi czynniki makroekonomiczne, które są niezależne od działań firmy. Do czynników tych zaliczyć można: politykę rządu, decyzje podejmowane przez Narodowy Bank Polski oraz Radę Polityki Pieniężnej. Niekorzystne zmiany w otoczeniu makroekonomicznym mogą w istotny sposób wpłynąć negatywnie na działalność i wyniki ekonomiczne osiągnięte przez Spółkę. Celem ograniczenia tego ryzyka Zarząd na bieżąco śledzi zmiany w opisanym wyżej obszarze i dostosowuje działania do występujących zmian.

### **Ryzyko związane z koniunkturą gospodarczą w Polsce**

Spółka prowadzi swoją działalność na rynku związanym ściśle z branżą budowlaną. Wyniki, jakie uzyskuje są związane z sytuacją na polskim rynku budowlanym, a ta z kolei z sytuacją makroekonomiczną w kraju.

Na wyniki działalności wpływa wiele czynników m. in. tempo wzrostu gospodarczego, poziom inwestycji przedsiębiorstw, poziom inflacji, poziom bezrobocia. Pogorszenie się koniunktury gospodarczej może mieć negatywny wpływ na kolejne inwestycje w budownictwie, prowadząc do zmniejszenia zapotrzebowania na surowce stosowane do produkcji materiałów budowlanych oferowane przez Spółkę. Może to spowodować pogorszenie się wyników finansowych. Celem ograniczenia tego ryzyka Zarząd na bieżąco monitoruje

zmiany w opisanym wyżej obszarze, z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowując strategię do występujących zmian.

### **Ryzyko płynności**

Ryzyko utraty płynności finansowej przez Spółkę polega na wystąpieniu braku możliwości spłaty przez Spółkę jej zobowiązań finansowych w momencie ich wymagalności. Działania mające na celu ograniczenie przedmiotowego ryzyka obejmują właściwe zarządzanie płynnością finansową, realizowane poprzez poprawną ocenę poziomu zasobów środków pieniężnych w oparciu o plany przepływów środków pieniężnych w różnych horyzontach czasowych.

### **Ryzyko stopy procentowej**

Ekspozycja Spółki na zmiany stóp procentowych dotyczy kredytu w rachunku bieżącym, z którego korzysta Spółka, a który oparty jest na zmiennej stopie procentowej bazującej na wskaźniku WIBOR + marża.

Ryzykiem stopy procentowej obarczone są również udzielane przez Spółkę pożyczki.

Spółka nie zabezpiecza się przed ryzykiem zmian stóp procentowych. Działania dotyczące ograniczenia ryzyka zmian stóp procentowych obejmują bieżące monitorowanie sytuacji na rynku pieniężnym.

### **Ryzyko kredytowe**

Ryzyko kredytowe jest to ryzyko poniesienia przez Spółkę strat finansowych na skutek niewypełnienia przez klienta lub kontrahenta swoich zobowiązań. Ryzyko kredytowe jest głównie związane z należnościami Spółki od klientów oraz działalnością finansową Emitenta. Spółka podejmuje działania w celu minimalizacji

tego ryzyka poprzez monitorowanie sytuacji finansowej kontrahentów oraz odpowiednie zabezpieczenie transakcji.

### **Ryzyko kursowe**

Emitent w związku z dokonywanymi zakupami surowców od dostawców zagranicznych w szczególności w walucie EUR, narażony jest na wahania kursów walut. Istnieje ryzyko, iż negatywne dla Emitenta wahania kursów walut, mogą spowodować zmniejszenie marży ze sprzedaży. Spółka zabezpiecza się w dużej mierze przed tym ryzykiem, prowadząc sprzedaż krajową w walucie EUR.

Dodatkowo Emitent zakłada, iż część wyrobów będzie trafiała na eksport, głównie do krajów Unii Europejskiej, gdzie walutą płatniczą jest EUR. Niekorzystny przelicznik EUR wobec PLN może spowodować wzrost cen sprzedaży produktów na tamtych rynkach, przez co staną się one mniej konkurencyjne. Ryzyko związane ze wzrostem kursu EUR jest większe od ryzyka związanego z jego deprecjacją. Wynika to z faktu, iż większa część sprzedaży produktów kupionych w walucie EUR realizowana jest w na rynku krajowym. Wzrost kursu EUR może prowadzić do zmniejszenia konkurencyjności oferowanych przez Spółkę towarów.

### **Ryzyko związane z inwestowaniem w papiery wartościowe**

Oprócz bieżącej działalności operacyjnej, Emitent prowadzi również działalność inwestycyjną w instrumenty finansowe podmiotów notowanych na rynkach podstawowym oraz alternatywnym GPW. Ryzyko łączące się z tą działalnością jest powiązane z wyceną instrumentów finansowych oraz ryzykiem pogorszenia koniunktury na rynku kapitałowym. Słabsza koniunktura może być przyczyną obniżenia poziomu wycen spółek, w które Emitent inwestuje, co może spowodować pogorszenie się jego wyników finansowych. Sporadycznie Emitent nabywa również na rynku niepublicznym instrumenty finansowe Spółek, które

zgodnie z zamiarem Emitentów, mają zostać wprowadzone do publicznego obrotu.

Niniejsze ryzyko, ograniczane jest poprzez fakt, iż dobór akcji do portfela Emitenta poprzedzony jest szczegółową analizą fundamentalną. Dodatkowo Emitent inwestuje w papiery wartościowe spółek o dobrych parametrach wskaźnikowych.

### **Ryzyko zmian przepisów prawnych lub ich interpretacji**

Biorąc pod uwagę, że specyfiką polskiego systemu prawnego jest znaczna i trudna do przewidzenia zmienność, istotnym ryzykiem dla rozwoju Spółki mogą być zmiany przepisów lub ich interpretacji, w szczególności w zakresie prawa podatkowego i finansowego.

W celu ograniczenia tego ryzyka Zarząd Spółki na bieżąco monitoruje zmiany kluczowych przepisów prawnych oraz współpracuje z doradcami, starając się z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowywać działania do występujących zmian.

### **Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży**

Zjawisko sezonowości sprzedaży produktów Spółki jest zjawiskiem naturalnym w każdej branży związanej z surowcami dedykowanymi dla chemii budowlanej. Efektem sezonowości jest coroczna niska sprzedaż w IV i I kwartale w stosunku do pozostałych miesięcy.

Celem minimalizowania skutków sezonowości sprzedaży jest prowadzenie przez Spółkę działalności finansowej, która zapewnia przychody całoroczne, niezależnie od wahań sezonowych.

### **Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych odbiorców i dostawców**

Głównymi odbiorcami produktów Spółki są producenci wyrobów z tworzyw sztucznych oraz producenci chemii budowlanej. Spółka poszerza krąg odbiorców celem rozwoju sprzedaży, jak również uzupełnienia dotychczasowych klientów, którzy z różnych względów zaprzestają współpracy ze Spółką np. w wyniku lepszej oferty od konkurencji. Zagrożeniem wynikającym z tego ryzyka jest istnienie grupy dużych odbiorców, których odejście byłoby zauważalne w obrotach rocznych.

Ryzyko związane z uzależnieniem od dostawców jest znaczące ze względu na ograniczoną ilość producentów surowców chemicznych. Dywersyfikacja zakupów w przypadku niektórych surowców jest ograniczona. Pomimo dość dużej koncentracji kilku producentów w grupie dostawców Spółki, ryzyko to jest częściowo ograniczone silną pozycją Spółki w niszy rynku, na której działa.

### **Ryzyko utraty kluczowych pracowników**

Działalność Spółki opiera się w znaczącym stopniu na kontakcie z klientami i trafnym podejmowaniu decyzji. Aspekty te wymagają wysoko wykwalifikowanych pracowników, dobrze znających rynek surowców oraz rynek chemii budowlanej. Utrata kluczowych pracowników wraz z ich wiedzą oraz doświadczeniem może skutkować negatywnym wpływem na wynik finansowy Spółki Prymus S.A., a także trudnościami z realizacją umów, utratą klientów oraz pogorszeniem wizerunku i wiarygodności Spółki.

Minimalizacja ryzyka związana jest przede wszystkim z zapewnieniem odpowiednich warunków pracy oraz dodatków motywacyjnych.

### **Ryzyko związane z osiągnięciem celów strategicznych Spółki**

Strategia Emitenta zakłada poprawę warunków zakupu, przyspieszenie realizacji zamówień, zwiększenie sprzedaży, rozwój produktów finansowych. Ich osiągnięcie

wymaga odpowiedniej wiedzy i doświadczenia osób odpowiedzialnych za kierowanie firmą. Istotne zagrożenie wiąże się z możliwością zbyt optymistycznej oceny efektów przyjętych założeń strategicznych, co prowadzić może do podejmowania błędnych decyzji dotyczących organizacji działań dystrybucyjnych oraz związanych z rozwojem w szczególności produktów finansowych. W związku z powyższym, istnieje ryzyko nieosiągnięcia założonych celów, co znalazłoby odbicie w sytuacji finansowej Emitenta. Trudności z osiągnięciem założonych celów strategicznych mogą być następstwem wpływu wielu nieprzewidywalnych czynników zewnętrznych (przepisy prawa, popytu, warunki atmosferyczne, niestabilna sytuacja polityczna itp.).

W celu ograniczenia niniejszego ryzyka na bieżąco analizowane są czynniki mogące mieć wpływ na działalność i wyniki Spółki. Wspomniana analiza służy opracowywaniu odpowiednich kroków, zmierzających w razie konieczności do łagodzenia i neutralizowania negatywnych czynników.

### **Ryzyko związane z konkurencją**

Rynek, na którym działa Prymus S.A. jest rynkiem na którym występuje duża konkurencyjność. Istnieje dużo firm, które działają w zakresie sprzedaży surowców oraz produktów gotowych dedykowanych dla branży chemii budowlanej. Również działalność finansowa prowadzona przez Spółkę posiada wielu konkurentów. Ilość podmiotów działających w tych branżach niesie za sobą również informację o dużej liczbie klientów, a więc pomimo możliwości zmniejszenia marży ilość klientów zainteresowanych produktami i usługami Spółki będzie nadal duża.

Minimalizując ryzyko konkurencji Spółka na bieżąco bada rynek, monitoruje działania promocyjne konkurentów i stara się nie tylko naśladować ich działania ale i kreować oczekiwania klientów, przez co znajduje miejsce dla swojej działalności.

W zakresie sprzedaży surowców Spółka oferuje pełny „serwis” sprzedażowy dla swoich klientów, proponując doradztwo i współpracę na poziomie aplikacji


surowców w produkcie gotowym. Oferujemy również pełną obsługę logistyczną dla naszych partnerów. Jest to nasza główna przewaga wobec konkurentów.

Spółka, nie ma bezpośredniego wpływu na działania swoich konkurentów, ale dzięki przemyślanej strategii, oraz stałej analizie i elastycznemu reagowaniu na ich działania jest w stanie z nimi skutecznie rywalizować i uzyskiwać nad nimi przewagę.

#### **Ryzyko wystąpienia nieprzewidywalnych zdarzeń**

W przypadku zajścia nieprzewidywalnych zdarzeń, takich jak np. wojny, ataki terrorystyczne lub działanie sił przyrody, może dojść do niekorzystnych zmian, co może negatywnie wpłynąć na działalność Spółki.

PREZES ZARZĄDU  
  
Ewa Kobosko

 **PRYMUS S.A.**  
43-100 Tychy, ul. Turyńska 101  
NIP: 954-00-09-883  
REGON: 272285799