

Rada Nadzorcza:

W okresie sprawozdawczym miały miejsce zmiany w składzie Rady Nadzorczej Spółki. W dniu 14. czerwca 2013 r. rezygnację z pełnienia funkcji Przewodniczącego Rady Nadzorczej złożył Pan Sławomir Jarosz.

Uchwałą nr 16 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 17 czerwca 2013 roku odwołano z grona Rady Nadzorczej Pana Tomasza Szeląga. Jednocześnie ZWZ podjęło uchwały o powołaniu na Członków Rady Nadzorczej Spółki Pani Anny Pawlak oraz Pana Adama Łanoszkę.

Na dzień 31.12.2013 r. skład Rady Nadzorczej przedstawiał się następująco:

1. Anna Pawlak – Przewodnicząca Rady Nadzorczej
2. Adrian Moska – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
3. Adam Łanoszka – Członek Rady Nadzorczej
4. Magdalena Frąckowiak - Członek Rady Nadzorczej
5. Anna Tobiasz - Członek Rady Nadzorczej

Rada Nadzorcza Prymus S.A. działa w oparciu o:

- Statut Spółki,
- Regulamin Rady Nadzorczej,
- Dobre praktyki spółek notowanych na NewConnect,
- Obowiązujące przepisy prawne.

Zarząd Prymus S.A. na podstawie oświadczeń Członków Rady Nadzorczej Prymus S.A., podaje do wiadomości, iż pomiędzy Członkami Rady Nadzorczej, a Akcjonariuszami Prymus S.A. istnieją następujące powiązania:

- Pani Anna Pawlak jest Przewodniczącą Rady Nadzorczej „Gamrat” S.A. – akcjonariusza posiadającego na dzień 31.12.2013 r. w Spółce 2.940.892 akcji, stanowiących 29,409 % kapitału zakładowego.
- Pan Adrian Moska jest Członkiem Rady Nadzorczej „Gamrat” S.A. – akcjonariusza posiadającego na dzień 31.12.2013 r. w Spółce 2.940.892 akcji, stanowiących 29,409 % kapitału zakładowego. Ponadto pomiędzy Panem Adrianem Moską, a Panem

Krzysztofem Moską – akcjonariuszem, posiadającym na dzień 31.12.2013 r., 2.793.090 akcji, co stanowi 27,931 % kapitału zakładowego istnieją powiązania natury rodzinnej.

- Pan Adam Łanoszka posiada 220.000 akcji Spółki, stanowiących 2,20% udziału w kapitale zakładowym Emitenta.

Nie istnieją powiązania osobowe pomiędzy Członkami Rady Nadzorczej, a Zarządem Emitenta.

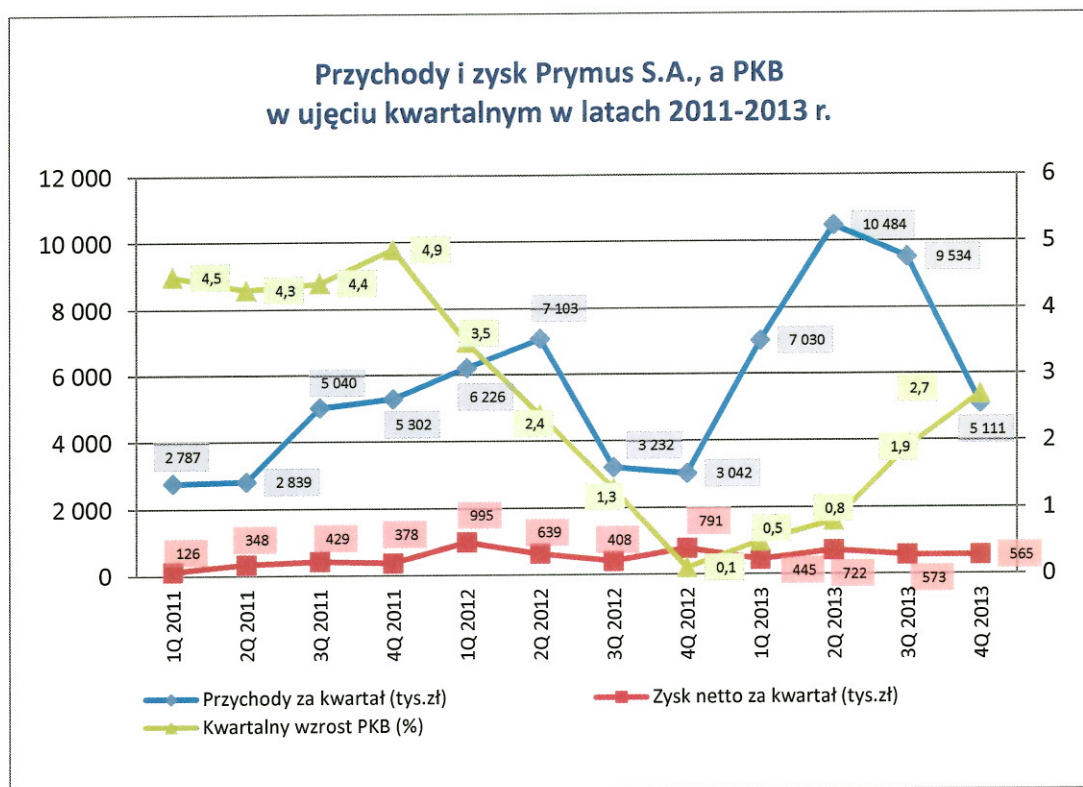
VII. WEWNĘTRZNE I ZEWNĘTRZNE CZYNNIKI ISTOTNE DLA SYTUACJI SPÓŁKI W 2013 ROKU.

Branża dystrybutorów surowców chemicznych jest bardzo zróżnicowana – znajdują one zastosowanie w wielu różnych obszarach produkcji. Cechą charakterystyczną rynku dystrybutorów surowców chemicznych w Polsce jest jego duże rozdrobnienie oraz wysoka konkurencyjność, co skutkuje systematycznie obserwowanym spadkiem uzyskiwanej marży. Rok 2013 był postrzegany w przemyśle chemicznym jako rok trudny. Po pierwsze ze względu na spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego w strefie euro i w Polsce. Na rok 2014 Komisja Europejska przewiduje wzrost PKB strefy euro o 1,1% (w 2013 roku: -0,4%), zaś wzrost polskiego PKB szacowany jest w 2014 roku na poziomie 2,5% (wobec 1,6% w 2013 roku).¹

Wzrost PKB jest jednym z wiodących czynników warunkującym przychody Emitenta. Większość surowców sprzedawanych przez Spółkę dedykowanych jest dla branży budowlanej, stąd też tak duża korelacja między wzrostem Produktu Krajowego Brutto,

¹ „Prognozy branży tworzyw na 2014 rok”, www.plastech.pl

a przychodem. Zależność tę pokazuje poniższy wykres, obrazujący wpływ PKB na przychody i zysk wypracowany przez Emitenta.



Rysunek 2. Porównanie przychodów i zysku Prymus S.A., z tempem wzrostu PKB w ujęciu kwartalnym w latach 2011-2013

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie danych GUS. (Tempo wzrostu kwartalnego PKB w porównaniu do analogicznego kwartału w roku poprzednim w latach 2011-2013 wyrażone w %)

Przychody ze sprzedaży Emitenta wykazują się sezonowością. Miesiące zimowe charakteryzują się spadkiem sprzedaży, podczas gdy w okresie letnim realizowana jest najwyższa sprzedaż. Tendencję tę pokazuje Rysunek nr 2. Wyraźny jest spadek przychodów zanotowanych w czwartym kwartale 2013 roku. Jest to typowe dla branży i jedynie zdarzenia jednorazowe mogą zmienić osiągnięty w okresie zimowym wynik.

W branży surowców chemicznych rok 2013 należy uznać za rok próby odzyskania stabilizacji. Emitent nie zanotował problemów z dostępnością surowców, nie było sytuacji stanowiących zagrożenie związane z brakiem czy ograniczaniem podaży.

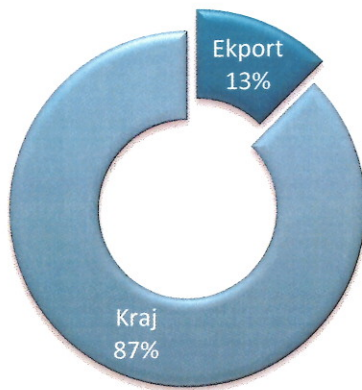
Zgodnie z podawanymi informacjami w 2014 roku prognozowane jest lekkie ożywienie. Zagrożeniem w realizacji tej prognozy jest obniżenie kosztów produkcji w USA z powodu boomu łupkowego. Innym wyzwaniem, jak wskazują przedstawiciele PlasticsEurope, jest rosnący rynek biotworzyw w Brazylii oraz potencjał tkwiący w złożach ropy zlokalizowanych w szelfie atlantyckim u wybrzeży tego kraju. Dużym wyzwaniem jest również niestabilna sytuacja w rejonie Wschodu, zwłaszcza Ukrainy i Rosji oraz konkurencja ze strony Chin i Indii. Emitent jako dystrybutor surowców chemicznych jest zależny od trendów światowych oraz sytuacji w jakiej znajdują się producenci surowców, które dla Spółki stanowią główne źródło przychodów.

Dane dotyczące wyników finansowych w 2013 r.

Prymus S.A. osiągnęła w 2013 roku przychód ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na poziomie 32.155.336,25 zł. – jest to rekordowy przychód w historii Firmy. Dynamika przychodów licząc rok do roku wyniosła 64%.

Przychody osiągnięte przez Emitenta pochodzą ze sprzedaży krajowej i zagranicznej. W 2013 roku eksport stanowił 13% wartości sprzedaży Emitenta. Rok wcześniej eksport stanowił 2,5% wartości przychodów. Zwiększenie sprzedaży eksportowej jest związane z realizacją założonej strategii Emitenta. Zarząd Prymus S.A. zakłada w kolejnych latach zwiększanie udziału eksportu w przychodach ze sprzedaży.

Struktura przychodów ze sprzedaży w ujęciu geograficznym w 2013 roku



Rysunek 3. Struktura geograficzna przychodów.

Rentowność sprzedaży netto w prezentowanym okresie, w porównaniu z latami ubiegłymi przedstawia poniższa tabela:

	2011	2012	2013
Rentowność netto (%)	9,6	14,2	7,3

Spółka zgodnie z Regulaminem ASO (określającym działania rynku NewConnect) na bieżąco raportuje wszystkie zdarzenia, które bezwzględnie podlegają obowiązkowi przekazania do publicznej wiadomości, oraz które Zarząd uznaje za mające istotny wpływ na działalność Spółki.

VIII. PRZEWIDYWANY ROZWÓJ SPÓŁKI

W ocenie Zarządu Emitenta nie można rozpatrywać strategii działalności Spółki w oderwaniu od działalności w poprzednich okresach. Spółka będzie kontynuować rozwój w oparciu o trzy obszary działalności:

- surowce chemiczne (do przetwórstwa tworzyw sztucznych oraz chemii budowlanej),
- produkty gotowe (preparaty gruntujące: biobójcze i uniwersalne oraz kleje),
- działalność finansowa (leasing, faktoring, pożyczki, obrót papierami wartościowymi).

Zarząd Spółki będzie prowadził działania podjęte w celu zwiększania przychodów i zysku. Ciągłość strategii jest ważna zwłaszcza z punktu widzenia wdrażania i aplikacji nowych surowców u klientów. Proces ten jest długotrwały, wymaga wielu prób, a efekt końcowy widoczny jest czasami w okresie do kilku lat, licząc od momentu rozpoczęcia projektu.

Strategia rozwoju Spółki zakłada podjęcie w 2014 roku w szczególności następujących zadań:

- realizacja założonej polityki dystrybucji produkowanych przez słowackiego producenta dyspersji i klejów marki Duvilax[®],
- udzielanie klientom pomocy technologicznej we wdrażaniu oferowanych przez Prymus S.A. surowców bezpośrednio w aplikacjach do klejów, farb, lakierów,
- rozwój filaru produktów gotowych,
- intensyfikacja sprzedaży biobójczych preparatów gruntujących,
- pozyskiwanie nowych klientów,
- poszerzenie oferty dla obecnych odbiorców,
- dalsza współpraca z producentami surowców: TOTAL PETROCHEMICALS, Momentive Specialty Chemicals, Duslo as, Deza as, BASF AG, Basell Orlen Polyolefins Sprzedaż Sp. z o.o.

Zdarzenia i okoliczności istotnie wpływające na działalność po 31.12.2013r.:

- Prymus S.A. ponownie w segmencie NewConnect Lead,

W wyniku okresowej weryfikacji uchwałą Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych z dnia 16.03.2014 roku po raz kolejny PRYMUS S.A. została zakwalifikowała do segmentu NewConnect Lead, grupującego 36 najlepszych spółek rynku alternatywnego. Celem utworzenia tego segmentu jest wyróżnienie największych i najpłynniejszych spółek, które mają największe szanse spełnić kryteria dopuszczeniowe na główny parkiet Giełdy. Kwalifikacja spółek do segmentu opiera się na analizie jakościowej i ilościowej. Analiza jakościowa polega na weryfikacji czy emitent przestrzega zasad i przepisów obowiązujących w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect, w szczególności w zakresie wykonywania obowiązków informacyjnych określonych w Regulaminie ASO oraz weryfikacji tego, czy emitent stosuje zasady ładu korporacyjnego określone w dokumencie „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect”. W ramach analizy ilościowej wyznaczane są wskaźniki rynkowe spółek za okres ostatnich 6 miesięcy, tj.:

- średnia wartość kapitalizacji emitenta przekracza równowartość w złotych 5.000.000 euro, zaś w wolnym obrocie w dniu kwalifikacji znajduje się co najmniej 10% akcji tego emitenta,
 - średnia liczba transakcji akcjami emitenta przekraczała 5 transakcji na dzień obrotu lub średnia wartość obrotów przekraczała 5.000 złotych na dzień obrotu,
 - transakcje akcjami tego emitenta w okresie ostatnich 6 miesięcy kalendarzowych (z uwzględnieniem miesiąca, w którym dokonywana jest okresowa weryfikacja) zawierane były co najmniej w połowie dni obrotu tymi akcjami,
 - średni kurs akcji emitenta był wyższy niż 50 groszy, a jego średnia zmienność nie przekraczała 15%.
 - akcje emitenta notowane są na rynku NewConnect od co najmniej 12 miesięcy kalendarzowych .
- Okresowe problemy z dostępnością surowców

W marcu 2014 roku wystąpiły trudności w dostępności monomeru octanu winylu (VAM) – głównego składnika dyspersji poliocjanu winylu. Prymus S.A. jest dystrybutorem dyspersji poliocjanowych, produkowanych przez słowacki zakład Duslo a.s. Sytuacja niedoboru octanu

winyłu dotyczy całej Europy i związana jest z niepokojami politycznymi w Ukrainie, gdzie zlokalizowane są dwie fabryki tego surowca oraz pożarem fabryki w Rosji. W wyniku ograniczenia podaży zwiększyły się drastycznie ceny octanu winylu, a co za tym idzie i wyprodukowanych na jego bazie dyspersji. Niedobór VAM doprowadził do ograniczenia produkcji dyspersji opartych o ten surowiec, co z kolei powoduje zmniejszenie sprzedaży przez Emitenta. Zgodnie z przewidywaniami sytuacja ta powinna mieć charakter okresowy i powinna ustabilizować w ciągu najbliższych miesięcy.

IX. WAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU

Spółka prowadzi wspólne przedsięwzięcia w zakresie tworzenia nowych produktów ze swoimi partnerami, których jest dystrybutorem na rynku polskim. Głównie takie działania podejmowane są ze słowackim producentem dyspersji Duslo as i jego działem R&D. Dyspersje dostosowywane są do wymagań klienta, następnie testowane, podlegają walidacji, po czym dostarczane są do kontrahenta jako nowe surowce, dedykowane do określonego zastosowania. Emitent bierze udział w każdym etapie niniejszego procesu. Tym samym Spółka ma udział w rozszerzaniu portfolio, współtworząc produkt o nowych właściwościach.

X. SYTUACJA FINANSOWA NA KONIEC 2013 ROKU

Zarząd ocenia sytuację finansową Emitenta jako dobrą.

Spółka za okres od 1 stycznia 2013 do 31 grudnia 2013 wykazała zysk netto w wysokości 2.333.808,90 zł, przy przychodach ze sprzedaży w wysokości 32.155.336,25 zł.

Emitent posiada możliwość korzystania z kredytu w rachunku bieżącym – środki te wykorzystywane są w razie potrzeb na bieżącą działalność gospodarczą. Spółka na koniec 2013 roku nie posiadała zadłużenia z tego tytułu.

Zobowiązania Spółki wynikają z bieżącej działalności, nie ma zobowiązań przeterminowanych. Nie budzi niepokojów ściągальność należności handlowych.

Wybrane wskaźniki finansowe za 2013 rok

	Wartość
Wskaźnik rentowności sprzedaży netto - Return of Sales (zysk netto/sprzedaż netto x 100%)	7,3%
Stopa zwrotu z kapitału własnego – ROE (zysk netto/kapitały własne x 100%)	17,9%
Wskaźnik rentowności majątku - ROA (zysk netto/aktywa ogółem x 100%)	14,9%
Wskaźnik ogólnego zadłużenia (zobowiązania ogółem/ aktywa ogółem *100%)	16,8%
wskaźnik bieżącej płynności - Current Ratio (aktywa bieżące/pasywa bieżące)	6,8%
wskaźnik szybki płynności – Quick Ratio (aktywa bieżące-zapasy -RMK czynne/pasywa bieżące)	6,4%
Wskaźnik rotacji zapasów w dniach (przeciętny stan zapasów x 365/przychody ze sprzedaży)	6
Wskaźnik rotacji należności (przeciętne należności x 365/przychody ze sprzedaży)	16

Spółka w ramach działalności finansowej zajmuje się faktoringiem, udzielaniem leasingów, pożyczek jak również obrotem papierami wartościowymi. Emitent z należytą starannością bada kondycję finansową swoich partnerów, zabezpieczając odpowiednio transakcje (weksle, poddanie się egzekucji z art. 777 kpc, hipoteka, cesja należności).

W przypadku obrotu papierami wartościowymi traktuje się te inwestycje jako inwestycje krótkoterminowe i na bieżąco monitoruje się ich wartość rynkową.

W roku 2013 Spółka wywiązywała się z terminowego składania deklaracji VAT-7 oraz PIT- 4 do Urzędu Skarbowego, jak i z terminowego rozliczania się z tym Urzędem.

Zgodnie z obowiązującymi przepisami prawnymi Spółka rozliczała się również z ZUS.

Rachunki bankowe Spółki nie podlegały w 2013 r zajęciom komorniczym.

Spółka nie posiada oddziałów ani zakładów.

XI. WSKAZANIE CZYNNIKÓW RYZYKA I ZAGROŻEŃ

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 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 osiągane przez Spółkę. Celem ograniczenia tego ryzyka Zarząd na bieżąco śledzi zmiany w opisanym wyżej obszarze i dostosowuje działania 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 uzależnianiem 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, 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 produkcji 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


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