

VII. WEWNĘTRZNE I ZEWNĘTRZNE CZYNNIKI ISTOTNE DLA SYTUACJI SPÓŁKI W 2014 ROKU

OPIS OGÓLNY

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.

Rok 2014 był rokiem zmienności i niepewności zarówno w przestrzeni politycznej jak i finansowej. Gospodarka światowa wzrosła o ok. 3 %, co było poziomem niższym niż oczekiwany, jednak ciągle satysfakcjonującym, biorąc pod uwagę bieżące konflikty i kryzys światowy. Końcówka 2014 roku pokazała spadek cen ropy do poziomów, które występowały podczas finansowego kryzysu w latach 2008/2009. W połowie 2014 ropy baryłka ropy Brent kwotowana była na poziomie około 110 USD, jednakże cena ta spadła niemalże o połowę w drugiej części roku.

Gospodarka europejska zawiodła w 2014 roku, ożywienie gospodarcze okazało się słabe i kruche. Przez cały okres widoczny był niski popyt w całej Europie. Ostateczny PMI w strefie EURO wyniósł 50,6 dla miesiąca grudnia.

Pomimo ogólnego spowolnienia sprzedaż Prymus S.A. do krajów europejskich była zadowalająca. W planach Emitenta jest kontynuowanie wzrostu sprzedaży poza granice kraju.

Jednym z wiodących czynników warunkującym przychody Emitenta jest wzrost PKB. W 2014 roku wzrost PKB ukształtował się na poziomie 3,3%. W porównaniu z 2013 rokiem nastąpił jego wzrost o 1,6%. Część surowców sprzedawanych przez Spółkę dedykowanych jest dla branży budowlanej, stąd też tak duża korelacja między wzrostem Produktu Krajowego Brutto, a przychodem.

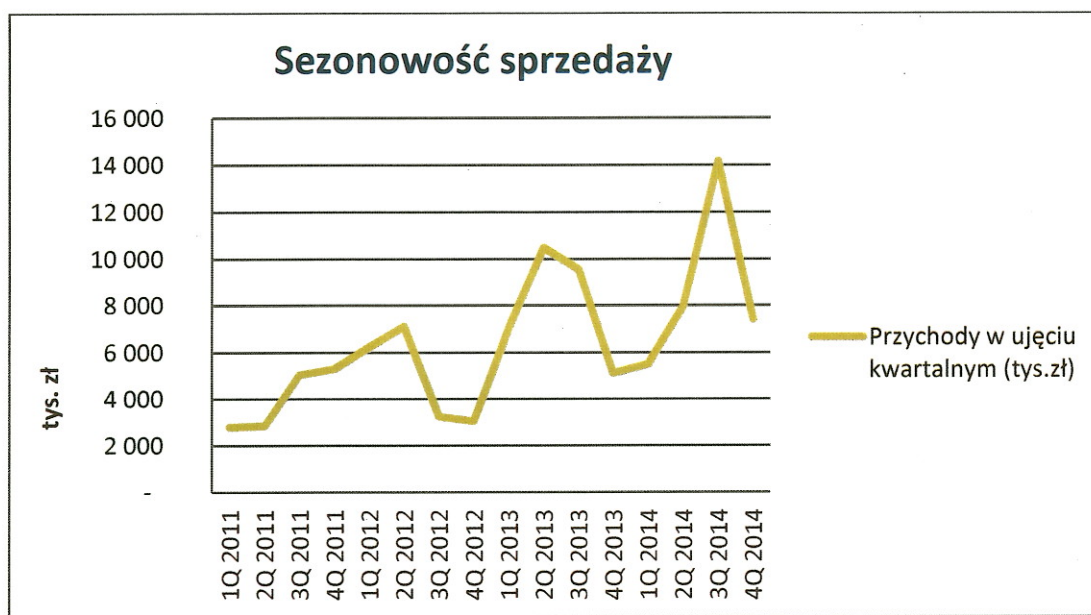
W prezentowanym okresie sprawozdawczym wystąpiły problemy z dostępnością surowców. Dotyczyło to także surowców, które znajdują się w portfolio Emitenta. W pierwszej połowie roku widoczne było obniżenie przychodów Spółki spowodowane niedoborem na rynku monomeru octanu winylu (VAM) – głównego składnika dyspersji polioctanu winylu, których Emitent jest dystrybutorem. Sytuacja braku octanu winylu pojawiła się w marcu 2014 roku i związana była z niepokojami politycznymi na Ukrainie, gdzie zlokalizowane są dwie fabryki tego surowca oraz wstrzymaniem dostaw z terenu Rosji. Niedobór VAM doprowadził do ograniczenia produkcji dyspersji opartych o ten surowiec, a co za tym idzie doszło do zmniejszenia przychodów ze sprzedaży dyspersji realizowanej przez Emitenta w trzech pierwszych kwartałach 2014 roku.

Dostępność octanu winylu ustabilizowała się w czwartym kwartale 2014 roku, jednak trudno mówić o powrocie do sytuacji z roku poprzedniego. Podstawowym problemem na rynku dyspersji jest ich wysoki poziom cen, którego podstawą jest wzrost ceny octanu winylu. Na rynku pojawiło się zagrożenie substytucji dyspersji opartych o polioctan winylu na rzecz innych surowców. Może to mieć negatywny wpływ na poziom sprzedaży dyspersji produkowanych przez Duslo a.s., których Emitent jest dystrybutorem na terenie Polski.

Problemem dla Spółki był również spadek marży uzyskiwanej ze sprzedaży dyspersji. Nie wszyscy producenci, pomimo wzrostu cen monomeru octanu winylu, w tym samym stopniu podnieśli ceny dyspersji. Fabryki zintegrowane surowcowo są w stanie zaproponować relatywnie tańsze dyspersje w stosunku do fabryk nastawionych na zakup VAM z zewnątrz. Duslo a.s., którego Emitent jest dystrybutorem nie posiada instalacji do samodzielnej produkcji VAM, stanowiącego dla nich bazę do produkcji dyspersji. Konsekwencją takiego stanu rzeczy jest konieczność obniżenia marży przez Emitenta w celu realizacji sprzedaży do dotychczasowych klientów.

Cechą charakterystyczną rynku dystrybutorów surowców chemicznych w Polsce jest jego duże rozdrobnienie oraz wysoka konkurencyjność, co skutkuje systematycznie obserwowanym spadkiem uzyskiwanej marży.

Przychody ze sprzedaży Emitenta wykazują się sezonowością. Miesiące zimowe charakteryzują się spadkiem sprzedaży, podczas gdy w okresie letnim Spółka osiąga najwyższe przychody. Tendencję tę przedstawia Wykres nr 2.



Wykres nr 2. Sezonowość sprzedaży Prymus S.A. w latach 2011-2014 w ujęciu kwartalnym.

W ostatnich latach w przemyśle chemicznym szczególnie silnie uwidoczniła się niestabilność rynków. Prognozy wskazują na dalszy wzrost branży, jednak w coraz wolniejszym tempie. Największy przyrost oczekiwany jest w Azji – obecny udział Azji w światowym obrocie rynku chemicznego stanowi ok. 40%. Przewyższa to łączny udział Europy i Ameryki Północnej w globalnym rynku chemicznym. Stałą tendencją jest już zmniejszanie się marży na skutek trendów wpływających na rynek. Pojawiają się nowi konkurenci z Azji, którzy nie tylko zdobyli pozycję dominującą na swoich lokalnych rynkach, ale również tworzą alianse z firmami z rynków zachodnich w celu pozyskania nowych technologii. Firmy branży chemicznej poszukują wzrostu rentowności w nowych modelach biznesowych.

Głównym czynnikiem różnicującym i stanowiącym przewagę konkurencyjną jest innowacyjność i prowadzenie prac badawczo-rozwojowych.

Ważnym czynnikiem kształtującym rynek chemiczny są również zaostrzające się wymagania ekologiczne i zastępowanie surowców starszej generacji produktami nowoczesnymi, dopuszczonymi do obrotu zgodnie z regulacjami REACH.

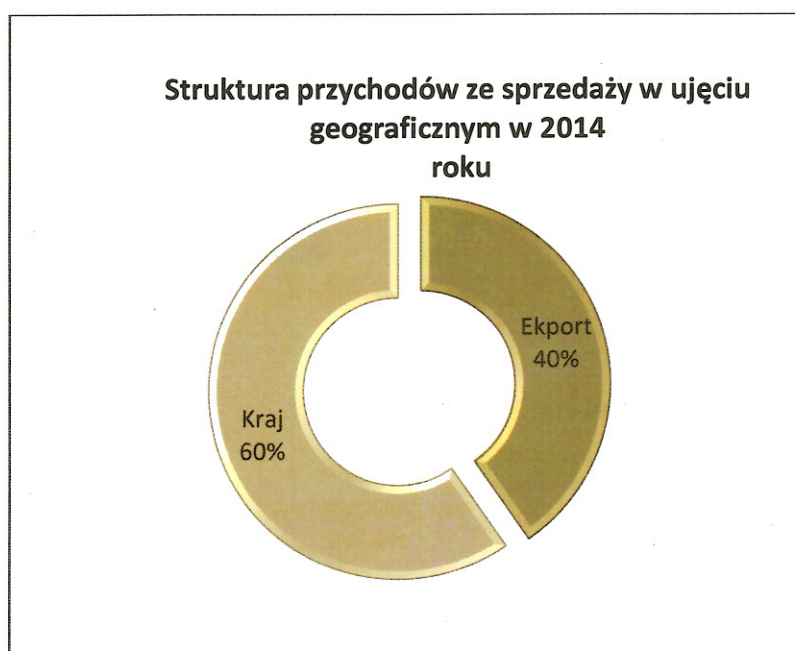
DANE DOTYCZĄCE WYNIKÓW FINANSOWYCH W 2014 R.

Wybrane dane finansowe

	2014 (zł)	2013 (zł)	Dynamika (%)
Przychody ze sprzedaży	34 385 147,94	32 155 336,25	106,93
Zysk z działalności operacyjnej	1 898 666,36	1 338 785,18	141,82
Zysk (strata) ze sprzedaży netto	1 757 187,98	1 646 363,11	106,73
Zysk (strata) netto	1 001 218,79	2 333 808,90	42,90
Aktywa razem	15 749 104,59	15 689 693,18	100,38
Aktywa obrotowe	13 840 817,40	13 739 148,68	100,74
Środki pieniężne	6 335 545,45	5 821 056,41	108,84
Należności	3 310 967,47	1 852 273,97	178,75
Zobowiązania	3 115 619,67	2 632 423,90	118,36
Kapitał własny	12 633 484,92	13 057 269,28	96,75
Kapitał podstawowy	1 900 004,20	2 000 000,00	95,00

Prymus S.A. osiągnęła w 2014 roku przychód ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na poziomie 34.385.147,94 zł. – jest to najwyższy przychód w historii Emitenta. Dynamika przychodów licząc rok do roku wyniosła 107%.

Przychody osiągnięte przez Emitenta pochodzą ze sprzedaży krajowej i zagranicznej. W 2014 roku eksport stanowił 40% wartości sprzedaży Emitenta. Rok wcześniej eksport wynosił 13% wartości przychodów. Zwiększenie sprzedaży eksportowej jest związane z realizacją założonej strategii Emitenta. Zarząd zakłada w kolejnych latach utrzymanie lub nieznaczne zwiększanie udziału eksportu w przychodach ze sprzedaży.



Rysunek nr 3. Struktura sprzedaży przychodów w ujęciu geograficznym

Zysk z działalności operacyjnej ukształtował się na poziomie 1 898 666,36 zł. W porównaniu z rokiem ubiegłym wzrósł o 42%.

Zysk netto w 2014 roku wyniósł 1.001.218,79 zł i zanotował w porównaniu z rokiem ubiegłym spadek o 57%. Przyczyną spadku pomimo dobrego wyniku

z działalności operacyjnej jest wycena aktualizacji wartości inwestycji na ostatni dzień roku obrotowego. Zgodnie z przyjętą metodą skutki aktualizacji zalicza się odpowiednio do przychodów lub kosztów finansowych okresu sprawozdawczego.

Wybrane wskaźniki rentowności

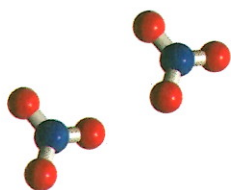
	2012	2013	2014
Rentowność netto (%) ¹	14,2	7,3	2,9
Rentowność sprzedaży (%) ²	10,4	5,1	5,1
mierzona zyskiem ze sprzedaży (%) ³			
Rentowność majątku (%) ⁴	18,9	14,9	6,4

¹ zysk netto/przychód ze sprzedaży

² zysk ze sprzedaży/ przychód ze sprzedaży

³ zysk netto/ majątek (aktywa) ogółem

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

Strategia działalności Spółki oparta jest na kontynuacji działalności podjętej w poprzednich okresach. Spółka będzie rozwijać się w oparciu o trzy obszary działalności:

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

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 2015 roku następujących kroków:

- 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, itp.
- rozwój sprzedaży plastyfikatorów bezftalanowych, poprzez poszerzenie oferty o DOTP - tereftalan bis (2etyloheksylu), który należy do plastyfikatorów ekologicznych, nie mających ujemnego wpływu na zdrowie. Spółka planuje rozwijać tę aktywność, biorąc m.in. pod uwagę

tendencję nakreśloną w ramach REACH odnośnie odchodzenia od plastifikatorów mających szkodliwy wpływ dla człowieka.

- zwiększenie sprzedaży surowców do produkcji tworzyw sztucznych oraz środków pomocniczych,
- rozwój filaru produktów gotowych głównie poprzez intensyfikację sprzedaży biobójczych preparatów gruntujących,
- pozyskiwanie nowych klientów oraz poszerzenie oferty dla obecnych odbiorców,
- dalsza współpraca z producentami surowców, głównie z: Duslo as, Deza as, Grupa Azoty ZAK S.A., Borsodchem Zrt.

ZDARZENIA I OKOLICZNOŚCI ISTOTNIE WPŁYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ PO 31.12.2014R.:

W dniu 12.01.2015 r. została zawarta umowa między Emitentem, a Grupą Azoty ZAK S.A. z siedzibą w Kędzierzynie Koźlu, której przedmiotem jest określenie zasad współpracy w zakresie sprzedaży i pośrednictwa w sprzedaży plastifikatorów produkowanych przez Grupę Azoty ZAK S.A. pod marką handlową Oxoviflex™. Na mocy tej umowy Emitent uzyskał prawo sprzedaży wymienionych wyżej plastifikatorów na terenie Europy do branży wykładzin z PCV.

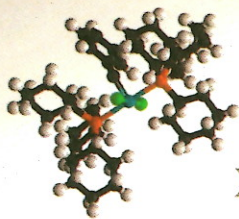
Oxoviflex™, który produkowany jest przez Grupę Azoty ZAK S.A. jest odpowiedzią na rosnące zainteresowanie rynku przetwórstwa PCV plastifikatorami nieftalanowymi. W przeciwieństwie do plastifikatorów ftalanowych, Oxoviflex™ nie podlega ograniczeniom prawnym i aplikacyjnym – nie jest substancją stwarzającą zagrożenie zgodnie z kryteriami klasyfikacji rozporządzenia CLP. Został zarejestrowany zgodnie z Rozporządzeniem (WE) nr 1907/2006 (REACH).

Przewidywana przez Emitenta sprzedaż plastifikatorów bezftalanowych może wpłynąć na zwiększenie przychodów w 2015 roku.



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 2014 ROKU

Zarząd ocenia sytuację finansową Emitenta jako dobrą.

Spółka za okres od 1 stycznia 2014 do 31 grudnia 2014 wykazała zysk netto w wysokości 1.001.218,79 zł, przy przychodach ze sprzedaży w wysokości 34.385.147,94 zł.

Zobowiązania Spółki na 31.12.2014 rok wynoszą 3.115.619,67 zł i wynikają z bieżącej działalności, nie ma zobowiązań przeterminowanych. W okresie objętym sprawozdaniem Spółka wykazywała pełną zdolność do wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań wobec innych podmiotów. Emitent posiada możliwość korzystania z kredytu w rachunku bieżącym – środki te wykorzystywane są w razie potrzeb na bieżącą działalność gospodarczą. Spółka na koniec 2014 roku nie posiadała zadłużeń z tego tytułu.

Stan należności na koniec roku sprawozdawczego wynosi 3.310.967,47 zł.

Stan środków pieniężnych na 31.12.2014 r. wynosi 6.335.545,45 zł.

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 2014 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 2014 r. zajęciom komorniczym.

Spółka nie posiada oddziałów ani zakładów.