



AGROMEP SPÓŁKA AKCYJNA

SPRAWOZDANIE ROCZNE ZARZĄDU

za okres od 01.01.2014 do 31.12.2014 roku

Kościan, 26 maja 2015 r.

SPIS TREŚCI

1. INFORMACJE O SPÓŁCE.....	3
1.1. Dane teleadresowe i rejestrowe Spółki	3
2. STAN PRAWNY SPÓŁKI	3
3. PRZEDMIOT DZIAŁALNOŚCI.....	4
4. SKŁAD ORGANÓW	5
5. AKCJONARIAT	5
6. ZATRUDNIENIE	6
7. ISTOTNE CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROŻEŃ.....	6
8. DZIAŁALNOŚĆ EMITENTA W 2014 ROKU	12
8.1 Działalność związana ze sprzedażą ciągników, maszyn Rolniczych oraz części zamiennych .	12
8.2 Działalność hotelarska.....	13
8.3 Działalność rehabilitacyjna	13
8.4 Działalność związana z usługami maszynami rolniczymi.....	14
9. DANE FINANSOWE EMITENTA ZA 2014 ROK WRAZ Z KOMENTARZEM	14
10. KIERUNKI ROZWOJU EMITENTA	16

1. INFORMACJE O SPÓŁCE

1.1. Dane teleadresowe i rejestrowe Spółki

Nazwa Spółki:	Agromep Spółka Akcyjna
Kraj:	Polska
Siedziba główna:	Kościan
Adres:	ul. Gostyńska 71 64-000 Kościan
Numer KRS:	0000477311
Oznaczenie Sądu:	Sąd Rejonowy Poznań – Nowe Miasto i Wilda w Poznaniu, IX Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
REGON:	300283632
NIP:	698-173-63-98
Telefon/Fax:	+48 65 511 09 08
Adres poczty elektronicznej:	agromep@agromep.pl
Adres strony internetowej:	www.agromep.pl
Kapitał zakładowy:	3.260.000,00 zł (w pełni opłacony)

2. STAN PRAWNY SPÓŁKI

AGROMEP Sp. z o.o. została utworzona i działała w oparciu o przepisy kodeksu spółek handlowych oraz umowy Spółki, która została zawarta w dniu 21 marca 2006 r. w Kancelarii Notarialnej ul. Daszyńskiego 2, 67-400 Wschowa przed notariuszem Panią Sylwią Gross – akt notarialny Repertorium „A” nr 1622/2006.

Spółka została zarejestrowana w dniu 11.04.2006 r. przez Sąd Rejonowy w Poznaniu XXII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod nr 000254801.

Spółka została również zarejestrowana w Urzędzie Statystycznym w Poznaniu Oddział w Kościanie, oraz w Urzędzie Skarbowym w Kościanie i otrzymała:

1. Nr identyfikacyjny REGON: 300283632
2. Nr identyfikacji podatkowej NIP: 698-173-63-98

Czas trwania Spółki był nieograniczony.

W dniu 19 sierpnia 2013 r. Nadzwyczajne Zgromadzenie Wspólników podjęło uchwałę nr 2/2013 o przekształceniu AGROMEP Sp. z o.o. w Spółkę Akcyjną oraz przyjęło jej statut. Protokół z NZW został sporządzony w Kancelarii Notarialnej ul. Daszyńskiego 2, 67-400 Wschowa – notariusz Sylwia Gross, – akt notarialny Repertorium „A” numer 5730/2013.

Postanowieniem z dnia 17.09.2013 r. Sąd Rejonowy Poznań – Nowe Miasto i Wilda w Poznaniu IX Wydział Gospodarczy KRS zarejestrował AGROMEP S.A. pod nr KRS 0000477311.

W dniu 23.09.2013 r. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy AGROMEP S.A. podjęło uchwałę nr 2/2013 o podwyższeniu kapitału zakładowego w drodze emisji serii B oraz ich wprowadzeniu do obrotu w Alternatywnym Systemie Obrotu (Rynek NewConnect).

Protokół z NWZA został sporządzony w Kancelarii Notarialnej ul. Daszyńskiego 2, 67-400 Wschowa – notariusz Sylwia Gross, – akt notarialny Rapertorium „A” numer 6747/2013.

Postanowieniem z dnia 19.11.2013 r. Sąd Rejonowy Poznań – Nowe Miasto i Wilda w Poznaniu IX Wydział Gospodarczy KRS zarejestrował podwyższenie kapitału zakładowego Spółki do 3.260.000,00 zł.

Na wniosek Zarządu Spółki 760.000 szt. akcji serii B zostało zarejestrowane w dniu 11.12.2013 r. w Krajowym Depozycie Papierów Wartościowych S.A. w Warszawie a w dniu 18.12.2013 r. Zarząd Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. uchwałą nr 1479/2013 postanowił wprowadzić do obrotu na rynku NewConnect 760.000 szt. akcji serii B spółki AGROMEP S.A. o wartości nominalnej 1,00 zł każda.

W dniu 14.01.2014 roku nastąpił debiut 760.000 akcji serii B na rynku NewConnect.

3. PRZEDMIOT DZIAŁALNOŚCI

Podstawowym przedmiotem i zakresem działalności Spółki jest hurtowa sprzedaż maszyn, urządzeń, narzędzi oraz ciągników rolniczych. Spółka posiada trzy oddziały, w których prowadzona jest sprzedaż ciągników i maszyn rolniczych oraz dwa sklepy rolniczo-techniczne, z częściami zamiennymi do maszyn rolniczych.

W 2008 roku Spółka rozszerzyła swoją działalność o usługi transportu wewnętrznego w oparciu o zakupione uprzednio trzy wózki widłowe oraz produkcję detali na zakupionej nowej tokarce uniwersalnej. W celu dalszej dywersyfikacji działalności usługowej Spółka postanowiła rozpocząć produkcję detali metalowych na przecinarce plazmowo - gazowej.

W roku 2009 Spółka wynajęła powierzchnie w nieruchomości zlokalizowanej w Kościanie przy ulicy Gostyńskiej 54 i rozpoczęła prace organizacyjne związane ze stworzeniem przychodni rehabilitacyjnej. W roku 2010 rozpoczęto świadczenia z zakresu fizykoterapii, magnetoterapii, kinezyterapii, krioterapii i wielu innych. Dobre zarządzanie, organizacja pracy, jak i promocja przyczyniły się do szybkiego rozwoju działalności co w efekcie doprowadziło do podpisania umowy z Narodowym Funduszem Zdrowia w 2012 roku.

W roku 2012 Spółka Agromep przejęła w zarządzanie od spółki Meprozet Kościan S.A. Ośrodek Szkoleniowo-Wypoczynkowy „Beskidek” zlokalizowany w Szczyrku, tym samym rozpoczynając działalność w branży hotelarskiej.

4. SKŁAD ORGANÓW

W imieniu Emitenta działają:

- a) Michał Jerzy Lichaj – Prezes Zarządu
- b) Łukasz Miskiewicz – Członek Zarządu

Powyższe osoby stanowią pełen skład Zarządu Spółki. Zarząd Spółki jest dwuosobowy.

W skład Rady Nadzorczej wchodzi:

- a) Zbyszek Miskiewicz – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- b) Janina Miskiewicz – Członek Rady Nadzorczej
- c) Ireneusz Różycki – Członek Rady Nadzorczej
- d) Maciej Kędziora – Członek Rady Nadzorczej
- e) Marek Lichaj – Członek Rady Nadzorczej

5. AKCJONARIAT

Akcjonariusz	Seria akcji	Rodzaj akcji	Liczba akcji	Udział w kapitale zakładowym	Liczba głosów na WZA	Udział w liczbie głosów na WZA
Janina Miskiewicz	A	imienne, uprzywilejowane co do głosu	2 272 500	69,71%	4 545 000	78,91%
	B	na okaziciela	20 000	0,61%	20 000	0,35%
	łącznie		2 292 500	70,32%	4 565 000	79,25%
Michał Lichaj	A	imienne, uprzywilejowane co do głosu	227 500	6,98%	455 000	7,90%
Pozostali*	B	na okaziciela	740 000	22,70%	740 000	12,85%
łącznie			3 260 000	100,00%	5 760 000	100,00%

* W tym Agromep S.A., która działając na podstawie Uchwały nr 5/2014 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Spółki Agromep S.A. z dnia 10 września 2014 roku w sprawie upoważnienia Zarządu Spółki do nabywania akcji własnych Spółki oraz na podstawie zatwierdzonego przez Uchwałę Zarządu Spółki Regulaminu Programu Skupu Akcji Własnych Agromep S.A. (opublikowanego raportem bieżącym nr 14/2014), w okresie od 27 października do 28 listopada 2014 roku nabyła łącznie 256.400 (słownie: dwieście pięćdziesiąt sześć tysięcy czterysta) sztuk akcji własnych po średniej cenie 5,79 zł (słownie: pięć złotych i siedemdziesiąt dziewięć groszy) za sztukę, w ramach transakcji dokonywanych na rynku i poza rynkiem NewConnect.

6. ZATRUDNIENIE

Od dnia zawiązania Spółką kieruje Michał Lichaj powołany przez wspólników na Prezesa Zarządu.

Na Nadzwyczajnym Zgromadzeniu Wspólników w dniu 16.11.2012 r. do Zarządu Spółki został powołany Pan Łukasz Miskiewicz na funkcję Członka Zarządu.

Od dnia 16.11.2012 r. Zarząd Spółki jest dwuosobowy.

Po przekształceniu AGROMEP Sp. z o.o. w AGROMEP S.A. skład Zarządu nie uległ zmianie a w skład organu nadzoru powołano 5 osób.

Na dzień 31.12.2014 r. stan kadrowy Spółki był następujący:

- a) Pracownicy związani ze sprzedażą maszyn, części zamiennych i ciągników rolniczych: 24 etaty
- b) Pracownicy związani z działalnością rehabilitacyjną: 3,75 etatu
- c) Pracownicy związani z działalnością turystyczną: 7 etatów
- d) Pracownicy związani z działalnością usługowo-produkcyjną: 6 etatów
- e) Pracownicy związani ze sprzedażą sprzętu BHP i p.poż.: 1,25 etatu

Sprawy księgowe Spółki prowadzi zewnętrzne biuro rachunkowe.

7. ISTOTNE CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROŻEŃ

Analizując zakres działalności gospodarczej prowadzonej przez Emitenta w 2014 roku, należy zwrócić uwagę na następujące czynniki ryzyka i zagrożenia dla dalszej działalności Spółki.

1. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem, w jakim Spółka prowadzi działalność

1.1. Ryzyko związane ze zmianą dopłat unijnych do zakupu/leasingu maszyn rolniczych

Wraz z wejściem Polski do Unii Europejskiej, rolnicy mają możliwość skorzystania z pomocy w postaci dopłat z Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW). Dopłaty unijne do zakupu nowych maszyn i sprzętu rolniczego w znacznym stopniu podziały stymulująco na popyt na rynku, oraz umożliwiły rolnikom zakup sprzętu zaawansowanego technologicznie. Jeden z program dofinansowań wygasł w 2013 roku. Na lata 2014-2020 Unia Europejska przeznaczy środki określone w nowym budżecie. Może się okazać, że środki przeznaczone na dopłaty do maszyn rolniczych w następnych latach będą mniejsze niż dotychczas, co znajdzie swoje odbicie w przychodach ze sprzedaży przedsiębiorstw działających w segmencie sprzedaży sprzętu rolniczego.

W poprzednich latach Polska była największym dysponentem środków przeznaczonych na rozwój obszarów wiejskich wśród nowoprzyjętych krajów unijnych. Daje to podstawy do założenia, że środki przyznane Polsce w ramach nowej tury dofinansowań, będą niemniejsze niż w latach poprzednich. Ustalenia, które zapadły na jednym ze szczytów Unii Europejskiej, przewidywały dla Polski kwotę 28,5 mld euro czyli o 1,5 mld więcej niż na lata 2007-2013.

1.2. Ryzyko związane ze zdarzeniami losowymi

Charakterystyka podstawowej działalności Emitenta związanej ze sprzedażą maszyn rolniczych niesie za sobą konieczność utrzymywania wysokich stanów ciągników i maszyn rolniczych w punktach sprzedaży. Wiąże się to z wystawieniem majątku o znacznej wartości na działanie czynników losowych takich jak pożar czy kradzież. Utrata maszyn będących na stanie nie tylko prowadzi do bardzo dużych strat, ale może też uniemożliwić przez jakiś czas prowadzenie działalności. Ponadto kluczowe dla działalności dodatkowej Emitenta związanej z prowadzeniem Przychodni Rehabilitacyjnej „Terapia” oraz Ośrodka Szkoleniowo-Wypoczynkowego „Beskidek” są budynki oraz zgromadzone w nich środki trwałe. W przypadku zdarzeń losowych takich jak pożar czy podtopienie, Spółka nie będzie mogła przez jakiś czas prowadzić działalności rehabilitacyjnej czy turystycznej. Emitent ogranicza ryzyko związane z czynnikami losowymi, ubezpieczając towary oraz nieruchomości zarówno od kradzieży jak i innych zdarzeń losowych.

1.3. Ryzyko związane z konkurencją

Rynek maszyn rolniczych w Wielkopolsce jest silnie konkurencyjny. Rolnik poszukujący nowej maszyny ceni sobie przede wszystkim geograficzną bliskość dystrybutora, podejście handlowe, wiarygodność oraz profesjonalne doradztwo przy wyborze sprzętu. Poza tym, rolnicy cenią możliwość obejrzenia maszyny na miejscu oraz jej wypróbowania, co wymaga zapewnienia dużej dostępności towarów w punktach handlowych. W celu zapewnienia sobie przewagi konkurencyjnej, handlowcy Emitenta na bieżąco przechodzą szkolenia dotyczące zarówno płaszczyzny handlowej jak i technicznej oferowanych towarów. Dzięki bardzo dobrej współpracy z dostawcami, Agromep jest w stanie zapewnić duży wybór maszyn i szeroki asortyment towarów w swoich punktach handlowych. Emitent jest jednym z większych dealerów sprzętu rolniczego w powiecie kościańskim oraz gostyńskim, co zapewnia silną pozycję konkurencyjną.

Konkurencja w obszarze świadczeń rehabilitacyjnych w regionie, w którym Emitent prowadzi działalność, nie jest duża. Gabinety rehabilitacyjne „Terapia” są jedynym w okolicy tak dobrze zaopatrzonym ośrodkiem prowadzącym świadczenia prywatne. Najbliższy konkurent, którym jest szpital w Kościanie, świadczy jedynie usługi na podstawie kontraktu zawartego z NFZ. Z tego powodu „Terapia” stanowi istotne źródło

podarzy kompleksowych usług rehabilitacyjnych dla pacjentów z okolic Kościana, którzy nie chcą lub nie mogą czekać w kolejkach do placówek publicznych.

Szczyrk jest jednym z popularniejszych kurortów zimowych w Polsce. Konkurencja w branży hotelarskiej jest tam bardzo silna, zwłaszcza w okresie letnim i zimowym. Ośrodek Szkoleniowo - Wypoczynkowy „Beskidek” wyróżnia się na tle konkurencji zwłaszcza dogodnym położeniem dla turystów uprawiających sporty zimowe, jak i własnym stokiem narciarskim do nauki jazdy na nartach. Dodatkowo modernizacja budynku, przeprowadzona częściowo ze środków unijnych, pozwoliła na podwyższenie standardu ośrodka, co z kolei może istotnie przełożyć się na większe zainteresowanie turystów.

1.4. Ryzyko związane ze współpracą z NFZ

Podpisany przez Emitenta kontrakt z Narodowym Funduszem Zdrowia niesie za sobą między innymi ryzyko kar umownych. Zgodnie z obecnie obowiązującą umową, Spółka może otrzymać kary umowne, które nakładane są w przypadku:

- niewykonywania lub nienależytego wykonywania umowy z przyczyn leżących po stronie świadczeniodawcy,
- wystawiania recept osobom nieuprawnionym lub w przypadkach nieuzasadnionych,
- wystawienia zleceń na zaopatrzenie w wyroby medyczne będące przedmiotami ortopedycznymi oraz środki pomocnicze finansowane w całości lub w części osobom nieuprawnionym lub w przypadkach nieuzasadnionych.

Kwoty kar umownych uzależnione są od kwoty na jaką zawarta jest umowa z NFZ, przy czym łączna kwota kar umownych nałożonych w okresie obowiązywania umowy nie może przekraczać 4 % kwoty zobowiązania Funduszu wynikającego z umowy wobec świadczeniodawcy.

Zarząd Emitenta zapewnia, że dokłada wszelkich starań, aby zdarzenia mogące wpłynąć na nałożenie na Spółkę kary umownej nie miały miejsca. Ponadto dokłada wszelkich starań mających na celu utrzymanie współpracy z Narodowym Funduszem Zdrowia w przyszłości, co zdaniem Emitenta neutralizuje ryzyko rozwiązania kontraktu w przyszłości.

Kontrakt z Narodowym Funduszem Zdrowia został podpisany na okres 5 lat (do 31 grudnia 2016 roku), co wiąże się również z ryzykiem nieprzedłużenia kontraktu po jego zakończeniu. Nieprzedłużenie kontraktu może wpłynąć na spadek przychodów ze sprzedaży usług rehabilitacyjnych Emitenta w przyszłości.

1.5. Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży i uzależnieniem od warunków pogodowych

Sektor rolniczy jest silnie związany z sezonowością, która może powodować wahania przychodów w branżach bezpośrednio powiązanych z działalnością rolniczą.

Największa aktywność rolników, zwłaszcza w zakresie hodowli roślinnej przypada na okres żniw, występujący w lipcu i sierpniu. Dodatkowo rolnicy uzależnieni są od warunków pogodowych, przedłużająca się zima, susza, czy zbyt obfite opady mogą zahamować aktywność rolniczą. Tak silna sezonowość i narażenie na warunki pogodowe może mieć silny wpływ na działalność przedsiębiorstw, dla których rolnicy stanowią główne źródło popytu, w tym Emitenta. W przypadku Emitenta, omawiane ryzyko jest ograniczane przez umowy o dofinansowanie z PROW, które zobowiązują rolników do zakupu maszyn w określonych ramach czasowych. Poza tym, rolnicy muszą dokonać zakupu maszyn zanim będą one niezbędne, ze względu na okres realizacji zamówienia, który może wynosić nawet do 3 miesięcy.

Sezonowość ma znaczny wpływ na wyniki w branży turystycznej. Ośrodki turystyczne działające w obszarach górskich notują wzmożony ruch w okresie letnim i zimowym, natomiast słabsze wykorzystanie jest charakterystyczne dla okresu wiosennego i na jesień. Wyjątek stanowią tutaj tzw. „długie weekendy”. Spółka ogranicza ryzyko związane z sezonowością ruchu turystycznego oferując usługi organizacji szkoleń i konferencji oraz prowadząc turnusy rehabilitacyjne. Pomaga to utrzymać wykorzystanie ośrodka nawet w okresach słabej aktywności turystycznej.

Dodatkowo Spółka prowadzi działalność rehabilitacyjną, która nie jest narażona na sezonowość i zmiany warunków pogodowych. Gabinety rehabilitacji „Terapia” stanowią źródło stałego przychodu przez wszystkie okresy w roku.

2. Czynniki ryzyka związane z działalnością emitenta

2.1. Ryzyko utraty kluczowych pracowników

Spółka posiada kluczowych pracowników w obszarach sprzedaży maszyn rolniczych, usług rehabilitacyjnych oraz usług hotelarskich. Utrata doświadczonych przedstawicieli handlowych, którzy bardzo dobrze znają swoich klientów, może spowodować utratę zaufania rolników. Dodatkowo niedoświadczeni pracownicy nie będą w stanie doradzić klientom w kwestii zakupu sprzętu na takim poziomie jak doświadczeni handlowcy. Poza handlowcami, cenny kapitał stanowią wysoko wykwalifikowani rehabilitanci. Posiadanie renomowanych pracowników jest kluczowe dla odniesienia sukcesu na rynku zdrowia, a dodatkowo obniża ryzyko błędów medycznych. Należy również zwrócić uwagę na małą liczbę wykwalifikowanego personelu medycznego na lokalnym rynku pracy. Utrata

pracowników gabinetów rehabilitacji, może skutkować poważnymi utrudnieniami w funkcjonowaniu tego obszaru działalności Emitenta. Istotnymi dla Emitenta pracownikami są osoby zarządzające Ośrodkiem „Beskidek”, którzy posiadają wieloletnie doświadczenie w zarządzaniu obiektami hotelowymi, organizacją konferencji biznesowych, imprez okolicznościowych, współpracą z pośrednikami. Utrata doświadczonej kadry kierowniczej może spowodować obniżenie rentowności ośrodka.

W celu zatrzymania kluczowych pracowników Spółka prowadzi system premiowy oraz oferuje zasłużonym pracownikom akcje Spółki.

2.2. Ryzyko uzależnienia od kluczowych dostawców

Przedsiębiorstwa uzależnione od jednego dostawcy mają znacznie słabszą pozycję na rynku i w przypadku rozwiązania współpracy, mogą zostać pozbawione kluczowego towaru. Taka sytuacja niesie za sobą ryzyko znacznej utraty pozycji rynkowej, lub wręcz wstrzymania działalności do czasu znalezienia nowego dostawcy. Na rynku maszyn rolniczych działa wielu producentów, a ich produkty są zróżnicowane technologicznie i jakościowo. Ponadto, struktura dostawców Emitenta jest zdywersyfikowana, co pozwala zachować szeroki wachlarz towarów nawet w przypadku zerwania współpracy przez jednego z dostawców. Należy również nadmienić, że Agromep S.A. jest jednym z bardziej pożądanymi dystrybutorów działających w regionie kościańsko-gostyńskim, co daje Spółce znacznie lepszą pozycję przy rozmowach z producentami o współpracy.

2.3. Ryzyko związane z postępem technologicznym w rolnictwie

W związku z dużym naciskiem na wydajność oraz stopniowemu podnoszeniu się stopy życia na wsi, produkcja rolna staje się coraz bardziej zaawansowana technologicznie. Dla dystrybutorów sprzętu rolniczego, niesie to konieczność ciągłego dopasowywania oferty do wymagań klientów. Brak zaawansowanych technologicznie maszyn może doprowadzić do utraty najbardziej rentownych klientów, co może mieć długofalowy wpływ na wyniki finansowe Spółki. Agromep S.A. współpracuje z liderami technologicznymi w Polsce, co pozwala zawrzeć w ofercie Spółki najnowsze modele maszyn, oferujące najbardziej zaawansowane rozwiązania technologiczne. Należy zwrócić uwagę, że nowoczesny sprzęt jest bardziej kosztowny, co znacznie ogranicza docelową grupę jego odbiorców wśród rolników indywidualnych. W celu zapewnienia sobie jak najszerszej grupy odbiorców, Emitent oferuje sprzęt w dwóch segmentach cenowych.

2.4. Ryzyko związane z udzielaniem kredytów kupieckich

Udzielanie kredytów kupieckich klientom indywidualnym w związku z prowadzoną sprzedażą maszyn rolniczych stwarza ryzyko powstawania opóźnień w ściąganiu należności, co prowadzi do obniżenia płynności finansowej przedsiębiorstwa. Spółka

zdając sobie sprawę z zagrożeń płynących ze sprzedaży opartej na odroczonej płatności, wykorzystuje swoją silną pozycję na lokalnym rynku, prowadząc politykę opartą w znacznej mierze na płatnościach gotówkowych. Odbiór maszyn zawsze następuje po zaksięgowaniu wpłaty od rolników. Spółka prowadzi również sprzedaż ratalną, w ramach której odbiorcy mają możliwość spłaty 50% kwoty zakupu w ciągu 6 lub 12 miesięcy. Na podstawie danych historycznych można stwierdzić, że opóźnienia w płatnościach stanowią marginalny odsetek płatności klientów Emitenta.

2.5. Ryzyko utraty kluczowych odbiorców

W przypadku gdy duża część przychodów przedsiębiorstwa jest generowana przez jednego odbiorcę, kondycja finansowa przedsiębiorstwa jest uzależniona od warunków współpracy z kluczowym kontrahentem. W przypadku Emitenta największa część przychodów ze sprzedaży generowana jest przez indywidualnych klientów, zarówno jeśli chodzi o sprzedaż maszyn rolniczych (90%) jak i prowadzenie ośrodka wypoczynkowego „Beskidek”. Dodatkowo rolnicy cenią sobie kontakt ze sprzedawcą, doradztwo i nastawieni są na współpracę długoterminową. Spółka zapewnia też obsługę posprzedażową, obejmującą serwis oraz sprzedaż części zamiennych, co również pozwala na zatrzymanie dotychczasowych klientów. W przypadku gabinetów rehabilitacji znaczącą część przychodów stanowią usługi świadczone na rzecz Meprozet Kościan S.A.. W przypadku rozwiązania współpracy z Meprozet, gabinety rehabilitacji mogą stać się nierentowne. Jednak mając na uwadze wieloletnią współpracę pomiędzy dwiema spółkami oraz silną pozycję rynkową gabinetów „Terapia”, rozwiązanie umowy jest zdaniem Zarządu Spółki mało prawdopodobne.

2.6. Ryzyko spadku marż handlowych

Na rynkach silnie konkurencyjnych o małej ilości substytutów, często kluczowym obszarem konkurencji jest cena. Konkurencja cenowa może w efekcie doprowadzić do znacznego obniżenia rentowności działalności Emitenta. Klienci indywidualni na rynku maszyn rolniczych kierują się nie tylko ceną. Bardzo istotna jest współpraca, dostępność części i serwisu, a także doradztwo przy wyborze maszyny. Również turyści wybierający się w góry, w coraz mniejszym stopniu zwracają uwagę na ceny, coraz większe znaczenie ma infrastruktura i dodatkowe atrakcje oferowane przez ośrodek. Rynek usług rehabilitacyjnych z kolei jest znacznie bardziej narażony na spadki marż, ze względu na kontrakty z NFZ, przy zawieraniu których główną zmienną decyzyjną jest cena usługi. Jednak obecny kontrakt z NFZ będzie obowiązywał do końca 2016 roku, co znacznie odsuwa w czasie ryzyko spadku cen na rynku.

2.7. Ryzyko związane z zadłużeniem emitenta

Zadłużenie Emitenta może negatywnie wpłynąć na płynność Spółki, co będzie miało bezpośrednie przeniesienie na sytuację finansową i tempo rozwoju Emitenta. Obecnie najważniejszym składnikiem zobowiązań Agromep S.A. jest kredyt obrotowy na kwotę 2.200.000,00 zł oraz kredyt zaciągnięty na zakup części zamiennych w wysokości 800.000,00 zł.

2.8. Ryzyko związane z błędami medycznymi

Błędy medyczne mogą mieć duży wpływ na działalność rehabilitacyjną Spółki, zarówno biorąc pod uwagę bardzo wysokie odszkodowania, jak i utratę renomy bądź kluczowych pracowników. Pomimo że w historii działalności Emitenta błędy medyczne nie miały dotąd miejsca, Spółka i pracownicy korzystają z ubezpieczenia od błędów medycznych.

8. DZIAŁALNOŚĆ EMITENTA W 2014 ROKU

Najważniejszym wydarzeniem dla Spółki w 2014 roku był debiut na rynku NewConnect, który odbył się 14 stycznia 2014 roku. W wyniku emisji akcji serii B przeprowadzonej w drodze subskrypcji prywatnej Emitent pozyskał kapitał w wysokości 3.800.000,00 zł, który mógł przeznaczyć na dalszy rozwój i realizację kluczowych celów emisji.

W dniu 10 września Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy podjęło uchwałę nr 5/2014 w sprawie udzielenia Zarządowi Spółki upoważnienia do nabycia akcji własnych Spółki w ramach Programu Skupu Akcji Własnych AGROMEP S.A. oraz uchwałę nr 6/2014 w sprawie utworzenia kapitału rezerwowego w wysokości 1.500.000,00 zł na sfinansowanie wspomnianego programu. W dniu 28 listopada 2014 roku Spółka zakończyła realizację Programu Skupu Akcji Własnych, w ramach którego nabyła łącznie 256.400 sztuk akcji własnych.

8.1 Działalność związana ze sprzedażą ciągników, maszyn Rolniczych oraz części zamiennych

W 2014 roku Spółka wykazywała szczególną aktywność w obszarze rozwój działalności związanej ze sprzedażą ciągników, maszyn rolniczych oraz części zamiennych.

Ważnym wydarzeniem dla Spółki w 2014 roku było otwarcie nowego punktu sprzedaży ciągników i maszyn rolniczych w miejscowości Fletnowo w województwie kujawsko-pomorskim, które odbyło się 15 marca. Stworzenie nowego oddziału pozwoliło Spółce zwiększyć skalę działalności i pozyskać nowego istotnego partnera handlowego – firmę Zetor, producenta jednych z najlepiej sprzedających się w Polsce ciągników rolniczych.

W omawianym okresie Spółka intensywnie rozwijała swoje trzy punkty sprzedaży, zwiększając zatrudnienie w dziale handlowym, w dziale sprzedaży oraz dziale serwisu, jak

również dokonując licznych inwestycji w środki trwałe takie, jak: samochody handlowe i serwisowe, narzędzia warsztatowe i diagnostyczne, sprzęt elektroniczny, oprogramowanie oraz elementy zewnętrznego oznakowania firmy.

Rozwój firm zajmujących się produkcją ciągników i maszyn rolniczych, z którymi Spółka współpracuje pozwolił na powiększenie asortymentu oferowanych przez AGROMEP S.A. produktów, do których należą m.in. rozrzutniki obornika i przyczepy i większej ładowności, ciągniki z nowoczesnymi rozwiązaniami technologicznymi, agregaty i brony o większych szerokościach roboczych, opryskiwacze z komputerami umożliwiającymi precyzyjne dawkowanie środków ochrony roślin i wiele innych.

Spółka promowała oferowane przez siebie usługi i produkty nie tylko podczas uczestnictwa w wielu regionalnych i ogólnopolskich wystawach rolniczych, czy spotkaniach z rolnikami, ale również na organizowanych przez siebie pokazach ciągników i maszyn rolniczych w pracy.

Konsekwentnie realizując założenia zwiększania konkurencyjności i skali działalności segmentu sprzedaży części zamiennych do ciągników i maszyn rolniczych, Spółka w drugim kwartale 2014 roku zakupiła obiekt w Racocie w celu stworzenia nowego sklepu rolniczo-technicznego. W trzecim i czwartym kwartale 2014 roku, Spółka poniosła znaczne nakłady na remont i modernizację obiektu oraz zakup wyposażenia niezbędnego do prowadzenia działalności. Zaciągnięty w październiku 2014 roku dodatkowy kredyt obrotowy w wysokości 800.000,00 zł pozwolił na zakup asortymentu do sklepu w odpowiedniej liczbie. Uroczyste otwarcie obiektu odbyło się 21 lutego 2015 roku.

8.2 Działalność hotelarska

W 2014 roku Spółka nie prowadziła czynności ukierunkowanych na rozwój działalności hotelarskiej.

8.3 Działalność rehabilitacyjna

W 2014 roku Spółka kontynuowała realizację podpisanego z Narodowym Funduszem Zdrowia 5-letniego kontraktu na świadczenie usług fizykoterapeutycznych. Duże zainteresowanie wśród pacjentów świadczonymi w Przychodni Rehabilitacyjnej usługami spowodowało istotny wzrost wykonywanych usług do liczby przekraczającej limit określony w kontrakcie z NFZ. W związku z tym, Zarząd Spółki pod koniec 2014 roku podjął rozmowy z Narodowym Funduszem Zdrowia, których zwieńczeniem było podpisanie umowy o zwiększeniu kontraktu na świadczenie usług rehabilitacyjnych o ok. 47%.

W okresie objętym sprawozdaniem Spółka również realizowała kontrakt podpisany z Powiatowym Centrum Pomocy Rodzinie na świadczenie usług rehabilitacyjnych.

Działalność Spółki w 2014 roku była również ukierunkowana na rozwój usług z zakresu medycyny pracy. Aktywna promocja i elastyczne podejście do klientów pozwoliło Spółce zawrzeć kilka kontraktów z firmami z powiatu kościańskiego i okolic.

8.4 Działalność związana z usługami maszynami rolniczymi

W 2014 roku Spółka nie prowadziła czynności ukierunkowanych na rozwój działalności usługowej.

9. DANE FINANSOWE EMITENTA ZA 2014 ROK WRAZ Z KOMENTARZEM

W 2014 roku Spółka osiągnęła przychody ze sprzedaży w wysokości 19.416.759,01 zł, co stanowi ponad 69% wzrost wartości przychodów ze sprzedaży w porównaniu do 2013 roku.

Największy wpływ na osiągnięty poziom przychodów miała działalność związana ze sprzedażą ciągników i maszyn rolniczych, która w analizowanym okresie stanowiła ponad 83,50% przychodów Spółki ogółem. Udział pozostałych segmentów działalności Spółki w przychodach ogółem wyniósł odpowiednio:

Sprzedaż części zamiennych – 1,50%

Działalność związana z usługami maszynami – 8,50%

Działalność hotelarska – 2,60%

Działalność rehabilitacyjna – 2,60%

Pozostałe – 1,30%

W 2014 roku amortyzacja wyniosła 342.982,24 zł i była ponad dwukrotnie niższa w porównaniu do 2013 roku. Wysoki poziom tej pozycji w ubiegłym roku spowodowany był dokonaniem przez Spółkę jednorazowego odpisu amortyzacyjnego nakładów inwestycyjnych związanych z realizacją remontów w Ośrodku Szkoleniowo-Wypoczynkowym Beskidek.

Zwiększenie sprzedaży ciągników i maszyn rolniczych, jak również powstanie nowego oddziału w istotny sposób wpłynęło na wzrost kosztów bieżącej działalności stanowiących składniki pozycji usług obcych oraz zużycia materiałów i energii rachunku zysku i strat. W 2014 roku znacząco wzrosły wydatki ponoszone przez Spółkę na transport maszyn, reklamę, uczestnictwo w wystawach i imprezach rolniczych, zużycie paliwa, itp.

W okresie objętym sprawozdaniem, Spółka zwiększyła zatrudnienie łącznie o 7 etatów w porównaniu do 2013 roku. Wpłynęło to na wzrost kosztów wynagrodzeń o ok. 27,70% w porównaniu do roku ubiegłego.

W 2014 roku Spółka poniosła stratę ze sprzedaży papierów wartościowych spółek notowanych na rynku głównym Giełdy Papierów Wartościowych w wysokości 75.437,32 zł. Wartość ta została rozliczona jako koszty finansowe i zapisana w rachunku zysków i strat w pozycji „strata ze zbycia inwestycji”.

W analizowanym okresie Spółka wypracowała zysk netto na poziomie 140.093,57 zł i jest on o około 14% niższy od wyniku finansowego netto wypracowanego w 2013 roku. Niemniej jednak należy zauważyć, że poziom zysku z działalności operacyjnej w 2014 roku w porównaniu do roku ubiegłego wzrósł o ponad 24%. Spółka również wypracowała zysk ze sprzedaży w wysokości 107.241,40 zł.

Na kształt aktywów Spółki, ujętych w bilansie na dzień 31 grudnia 2014 roku, największy wpływ miał:

- Zakup obiektu w Racocie z przeznaczeniem na sklep rolniczo-techniczny, co wpłynęło na zwiększenie wartości budynków i lokali do poziomu 1.110.684,79 zł i jednoczesny wzrost o ponad 39,50% w porównaniu do stanu na dzień 31 grudnia 2013 roku.
- Zakup samochodów dla handlowców i serwisantów oraz ciągników i maszyn rolniczych z przeznaczeniem na świadczenie usług, co wpłynęło na zwiększenie wartości środków transportu do poziomu 936.840,44 zł i jednoczesny, ponad 3 krotny wzrost w porównaniu do stanu na dzień 31 grudnia 2013 roku.
- Zakup większej liczby towarów handlowych w celu zapewnienia dostępności ciągników, maszyn rolniczych oraz części zamiennych, co wpłynęło na zwiększenie wartości towarów do poziomu 8.157.422,78 zł i jednoczesny wzrost o ponad 57% w porównaniu do stanu na dzień 31 grudnia 2013 roku.
- Ponad 2,5 krotny wzrost, w porównaniu do stanu na dzień 31 grudnia 2013 roku, należności z tytułu płatności za sprzedane klientom towary i usługi do poziomu 3.683.246,40 zł.

Na koniec 2014 roku kapitał własny Spółki wyniósł 8.848.358,37 zł. Najistotniejszy wpływ na wartość pasywów w bilansie na dzień 31 grudnia 2014 roku miało zwiększenie zobowiązań długoterminowych, wynikające z zaciągniętego kredytu obrotowego na zakup asortymentu do nowego sklepu rolniczo-technicznego w Racocie oraz wzrost zobowiązań krótkoterminowych wynikających z odroczonej płatności za nabywane przez Spółkę od producentów towary handlowe.

10. KIERUNKI ROZWOJU EMITENTA

W kolejnym roku Zarząd planuje podjąć działania ukierunkowane na dalszy, dynamiczny rozwój kluczowych dla Spółki działalności, czyli sprzedaży ciągników i maszyn rolniczych oraz części zamiennych.



Michał Lichaj
Prezes Zarządu



Łukasz Miszkiewicz
Członek Zarządu