



SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI ZARZĄDU SPÓŁKI MEGARON S.A. ZA OKRES 1.01.2011 – 31.12.2011

1 PODSTAWOWE INFORMACJE O SPÓŁCE

Emitent jest spółką akcyjną z siedzibą w Szczecinie. Został utworzony i działa zgodnie z przepisami prawa polskiego, w szczególności przepisami Kodeksu Spółek Handlowych.

NAZWA:	MEGARON S.A.
SIEDZIBA:	70-892 Szczecin, ul. Pyrzycka 3 e, f
SĄD REJESTROWY:	Sąd Rejonowy dla Szczecina - Centrum w Szczecinie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
NR KRS:	0000301201
REGON	810403202
TELEFON:	+48 (091) 46 64 540
FAX:	+48 (091) 46 64 541
STRONA INTERNETOWA:	www.megaron.com.pl
ADRES E-MAIL:	megaron@megaron.com.pl
PRZEWAŻAJĄCA DZIAŁALNOŚĆ WG PKD:	2352Z
SEKTOR WG KLASYFIKACJI GPW:	materiałów budowlanych (mbu)
CZAS TRWANIA DZIAŁALNOŚCI:	zawarta na czas nieoznaczony

Akcje Spółki MEGARON S.A. notowane są na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych od dnia 25 lutego 2011 r.

1.1 PRZEDMIOT DZIAŁALNOŚCI:

Spółka prowadzi działalność produkcyjną w branży materiałów budowlanych. Jest producentem mieszanek mineralnych do wewnętrznych prac wykończeniowych dla budownictwa mieszkaniowego i użyteczności publicznej. Spółka posiada nowoczesne zakłady produkcyjne pod Szczecinem, gdzie produkuje szeroką gamę produktów z kategorii chemii budowlanej.

1.2 ODDZIAŁY SPÓŁKI

Spółka nie posiada oddziałów na terenie kraju i poza jego granicami. Atutem Megaron S.A. jest silnie rozwinięty sprawny system dystrybucji oraz przedstawicielstw handlowych w poszczególnych regionach kraju.

2 INFORMACJE O PODSTAWOWYCH PRODUKTACH

Główną specjalnością Spółki jest produkcja suchych i mokrych mieszanek budowlanych na bazie surowców mineralnych. Asortyment wyrobów oferowanych przez Spółkę można podzielić na dwie kategorie:

- a) gotowe masy budowlane
- b) suche prefabrykowane mieszanki (przeznaczone do samodzielnego przygotowania w miejscu zastosowania)

Produkcja odbywa się w dwóch halach produkcyjno-magazynowych. Gotowe masy budowlane produkowane są w hali-produkcyjno magazynowej w Szczecinie przy ul. Pyrzyckiej 3 a, natomiast suche prefabrykowane mieszanki – w hali produkcyjno-magazynowej w Szczecinie przy ul. Pyrzyckiej 3 e, f.

2.1.1 GOTOWE MASY BUDOWLANE

Gotowa gładź tynkowa ŚMIG jest zaprawą budowlaną przeznaczoną do wewnętrznych prac wykończeniowych. Pod względem chemicznym stanowi mieszankę surowców mineralnych, żywicy polimerowej, chemicznych dodatków modyfikujących oraz wody. Ma konsystencję pasty. Produkt przeznaczony jest do wygładzania powierzchni ścian i sufitów wewnątrz budynków. Proces wiązania produktu zachodzi w trakcie odparowywania wody z zaprawy. Wiązanie jest procesem nieodwracalnym. Tworzy trwałe podłoże pod powłoki malarskie i tapety. ŚMIG można stosować na wszelkie mineralne podłoża budowlane oraz stare powłoki malarskie – w tym olejne i emulsyjne - o trwałej, czystej i suchej powierzchni.

2.1.2 SUCHE PREFABRYKOWANE MIESZANKI

2.1.2.1 GŁADŹ POLIMEROWO-GIPSOWA PROFESSIONAL

Gładź polimerowo-gipsowa PROFESSIONAL charakteryzuje się najwyższą gwarancją niezawodności. Podwójne wiązanie uzupełniających się spoiw zapewnia odporność na niesprzyjające warunki otoczenia, trudne podłoża, niektóre błędy wykonawstwa oraz gwarantuje trwałość na wiele lat. Gładź jest suchą prefabrykowaną mieszanką gipsowo-polimerową przewidzianą do samodzielnego przygotowania bezpośrednio przed zastosowaniem poprzez wymieszanie z wodą.

Produkt służy do wykonywania wewnętrznych gładzi gipsowych jako podłoże pod powłoki malarskie i tapety. Służy również do wypełniania ubytków i pęknięć w tynkach.

2.1.2.2 GŁADŹ GIPSOWA BIAŁA CLASSIC

Gładź gipsowa biała CLASSIC jest suchą prefabrykowaną mieszanką gipsową przewidzianą do samodzielnego przygotowania bezpośrednio przed zastosowaniem poprzez wymieszanie z wodą.

Produkt służy do wykonywania wewnętrznych gładzi gipsowych pod powłoki malarskie i tapety. Przewidziany jest do stosowania w technologii kilkakrotnego nakładania coraz cieńszej warstwy. Służy również do wypełniania ubytków i pęknięć w tynkach.

Najwyższa wytrzymałość powłoki. Gładź przeznaczona do klasycznej technologii pracy polegającej na kilkakrotnym nakładaniu coraz cieńszych warstw, co pozwala uniknąć kłopotliwego zapylenia.

2.1.2.3 GŁADŹ GIPSOWA SUPER FINISZ

Gładź gipsowa BIAŁA jest suchą mieszanką gipsową do zastosowań wewnętrznych. Przeznaczona jest do wygładzania nierówności i chropowatości tynków mineralnych pod powłoki malarskie i tapety.

2.1.2.4 GŁADŹ GIPSOWA FINISZ

Gładź gipsowa FINISZ jest suchą prefabrykowaną mieszanką gipsową przewidzianą do samodzielnego przygotowania bezpośrednio przed zastosowaniem poprzez wymieszanie z wodą.

Produkt służy do wykonywania wewnętrznych gładzi gipsowych pod powłoki malarskie i tapety. Przewidziany jest do stosowania w technologii szlifowania nierówności na sucho. Służy również do wypełniania ubytków i pęknięć w tynkach. Uznawana za najbardziej ekonomiczną. Gładź specjalnie stworzona do szeroko rozpowszechnionej technologii pracy polegającej na zeszlifowaniu nierówności po całkowitym wyschnięciu powierzchni.

2.1.2.5 GIPS SZPACHLOWY FRANCUSKI

Gips szpachlowy francuski jest suchą prefabrykowaną mieszanką gipsową przewidzianą do samodzielnego przygotowania bezpośrednio przed zastosowaniem poprzez wymieszanie z wodą.

Produkt służy do łączenia płyt gipsowo-kartonowych oraz do wykonywania gładzi gipsowych pod powłoki malarskie i tapety. Przeznaczony jest również do wypełniania ubytków, bruzd i pęknięć w tynkach.

2.1.2.6 GIPS SZPACHLOWY

Gips szpachlowy jest suchą prefabrykowaną mieszanką gipsową przewidzianą do samodzielnego przygotowania bezpośrednio przed zastosowaniem poprzez wymieszanie z wodą. Produkt przeznaczony jest do łączenia płyt gipsowo-kartonowych oraz do wypełniania ubytków, bruzd i pęknięć w tynkach.

2.1.2.7 GIPS ZBROJONY

Gips szpachlowy ZBROJONY jest suchą prefabrykowaną mieszanką gipsową przewidzianą do samodzielnego przygotowania bezpośrednio przed zastosowaniem poprzez wymieszanie z wodą.

Produkt przeznaczony jest do łączenia płyt gipsowo-kartonowych bez taśmy wzmacniającej. Służy również do naprawiania spękanych tynków, wypełniania ubytków, bruzd i pęknięć w powierzchniach mineralnych.

2.1.2.8 KLEJ MONTAŻOWY

Klej montażowy jest suchą prefabrykowaną mieszanką gipsową przewidzianą do samodzielnego przygotowania bezpośrednio przed zastosowaniem poprzez wymieszanie z wodą. Produkt przeznaczony jest do przyklejania płyt gipsowo-kartonowych do ceramicznych podłoży budowlanych.

3 STRUKTURA SPRZEDAŻY I RYNKI ZBYTU

3.1 WARTOŚCIOWA STRUKTURA SPRZEDAŻY (tys. zł)

	2011		2010	
Gotowe masy budowlane	8 868,23 tys zł	21,75%	3 044,11 tys zł	9,23%
Suche prefabrykowane mieszanki	31 897,97 tys zł	78,25%	29 949,29 tys zł	90,77%
RAZEM	40 765,20 tys zł	100%	32 993,40 tys zł	100%

3.2 ILOŚCIOWA STRUKTURA SPRZEDAŻY (t.)

	2011		2010	
Gotowe masy budowlane	7 548 t	16,29%	2 639 t	6,73%
Suche prefabrykowane mieszanki	38 779 t	83,71%	36 586 t	93,27%
RAZEM	46 327 t	100%	39 225 t	100%

Spółka osiąga największe obroty ze sprzedaży Gładzi gipsowej FINISZ. W 2011 r. sprzedaż tego produktu stanowiła 35,91% całkowitej sprzedaży Spółki. Produkt pakowany jest w 10- i 20-kilogramowe worki. Kolejny istotny produkt w strukturze sprzedaży Spółki to Gładź gipsowa SUPER-FINISZ, stanowiąca 31,48% wielkości sprzedaży w 2011 r. Ze sprzedaży tych produktów Spółka osiągnęła 67,40% obrotów w 2011 roku.

3.3 INFORMACJE O RYNKU ZBYTU

Spółka prowadzi działalność głównie na krajowym rynku chemii budowlanej.

Sprzedaż wg rynku zbytu (w tys. zł)

	2011		2010	
Rynek krajowy	40 762,07 tys zł	99,99%	32 993,40 tys zł	100%
Rynek zagraniczny	3,13 tys zł	0,01%	-	-

Terytorialnie największą sprzedaż Spółka realizuje w województwie wielkopolskim. Kolejnymi istotnymi punktami na mapie dystrybucji Spółki są województwa: małopolskie i śląskie.

W roku 2011 sprzedaż krajowa osiągnęła znaczny wzrost w stosunku do sprzedaży z roku poprzedzającego. Z ogółu produkowanych przez Spółkę wyrobów, w 2011 r. 31,21% sprzedawane było przez największego odbiorcę – FIRMĘ A, pozostałe 68,79% produkcji Emitent sprzedał odbiorcom hurtowym, wśród których ze względu na przekroczenie 9% wartości przychodów ze sprzedaży ogółem można wyróżnić w szczególności:

a) FIRMĘ B - udział w całości przychodów ze sprzedaży produktów wyniósł ok. 10%,

b) FIRMĘ C - udział w całości przychodów ze sprzedaży produktów wyniósł ok. 9%,

Z powyższymi podmiotami Spółka posiada podpisane umowy współpracy określające szczegółowo warunki dostaw, terminy dostaw oraz terminy płatności. Umowy te gwarantują ciągłość sprzedaży oferowanych towarów. W przypadku FIRMY A zawarta została umowa ramowa.

Spółka prowadzi dywersyfikację grupy odbiorców dla swoich wyrobów. Spółka nie jest uzależniona od żadnego z odbiorców.

4 ŹRÓDŁA ZAOPATRZENIA

4.1 DOSTAWA SUROWCÓW

Spółka do produkcji swoich wyrobów wykorzystuje kilka podstawowych składników: gips, mączkę wapienną i dolomitową, eter celulozy oraz opóźniacz wiązania gipsu.

W ramach działalności produkcyjnej Emitenta nie występują żadne uzależnienia od dostawców. Emitent nie jest związany umowami ciągłymi i posiada zdolność natychmiastowej zmiany dostawców. Otoczenie rynkowe umożliwia substytucję zamawianych surowców. Dostawa surowców i komponentów odbywa się równolegle, przynajmniej od 2-3 dostawców, co zapewnia ciągłość dostaw. Ze względu na dużą konkurencję na rynku dostawców możliwa jest szybka ich zmiana.

Transakcje handlowe z dostawcami realizowane są na podstawie pisemnych, jednorazowych zamówień, składanych w oparciu o oferty handlowe dostawców określających warunki dostawy na określony, dłuższy okres (z reguły na rok kalendarzowy). W powyższy sposób Emitent składa zamówienia do swoich najważniejszych dostawców, z których FIRMA D osiągnęła udział 2,65% przychodów ze sprzedaży ogółem, przy czym jej udział w zaopatrzeniu Emitenta wynosi 33,35%.

Żaden z dostawców surowców nie osiągnął udziału co najmniej 10% w przychodach ze sprzedaży ogółem.

Poza ww. podmiotami Spółka korzysta w procesie produkcji z usług lokalnego dostawcy energii elektrycznej tj. ENEA S.A. Oddział w Szczecinie.

4.2 DOSTAWA OPAKOWAŃ

W ramach stosunków z dostawcami opakowań nie istnieje uzależnienie Emitenta od jakiegokolwiek dostawcy. Dostawa opakowań odbywa się od dwóch podmiotów równolegle, dzięki czemu zapewniona jest ciągłość zaopatrzenia. Emitent magazynuje zapasy opakowań u dostawców do czasu ich odbioru. W razie wyczerpywania się danej partii opakowań Emitent zleca produkcję kolejnej partii, a opakowania dostarczane są przez drugiego dostawcę. Dzięki temu Emitent ma zapewniony stały dostęp do potrzebnych opakowań.

Podobnie jak w przypadku stosunków z dostawcami surowców, transakcje z dostawcami opakowań realizowane są na podstawie pisemnych, jednorazowych zamówień, składanych w oparciu o oferty handlowe dostawców określających warunki dostawy na określony okres (z reguły na rok kalendarzowy).

Żaden z dostawców opakowań nie osiągnął udziału co najmniej 10% w przychodach ze sprzedaży ogółem.

5 INFORMACJE O ZAWARTYCH UMOWACH ZNACZĄCYCH DLA DZIAŁALNOŚCI EMITENTA, W TYM ZNANYCH EMITENTOWI UMOWACH ZAWARTYCH POMIĘDZY AKCJONARIUSZAMI, UMOWACH UBEZPIECZENIA, WSPÓŁPRACY LUB KOOPERACJI

Umowa o kredyt obrotowy krótkoterminowy w rachunku bieżącym zawarta przez Emitenta z Bankiem Polska Kasa Opieki S.A. z siedzibą w Warszawie I Oddział w Szczecinie

W dniu 17 lutego 2000 r. w Szczecinie Emitent (Kredytobiorca) zawarł z Bankiem Polska Kasa Opieki S.A. z siedzibą w Warszawie I Oddział w Szczecinie, Umowę kredytu obrotowego krótkoterminowego w rachunku bieżącym nr 7/2000 (Umowa). *Umowa została zmieniona Aneksami nr 1 z dnia 30 maja 2000 r., Aneksami nr 2 z dnia 15 grudnia 2000 r., Aneksami nr 3 z dnia 30 maja 2001 r., Aneksami nr 4 z dnia 10 grudnia 2001 r., Aneksami nr 5 z dnia 12 czerwca 2002 r., Aneksami nr 6 z dnia 20 lutego 2003 r., Aneksami nr 7 z dnia 12 czerwca 2003 r., Aneksami nr 8 z dnia 30 maja 2004 r., Aneksami nr 8 z dnia 30 maja 2005 r., Aneksami nr 9 z dnia 23 lipca 2004 r., Aneksami nr 11 z dnia 23 czerwca 2005 r., na podstawie którego uchylono dotychczasową treść Umowy i zastąpiono ją postanowieniami określonymi w tym aneksie. W Umowie w brzmieniu nadanym przez Aneks nr 11 dokonano zmian na mocy Aneksu nr 12 z dnia 15 lipca 2005 r., Aneksu nr 13 z dnia 31 maja 2006 r.,*

Aneksu nr 14 z dnia 21 grudnia 2006 r., Aneksu nr 15 z dnia 31 maja 2007 r. Aneksu nr 16 z dnia 27 lipca 2007 r., Aneksu nr 17 z dnia 14 kwietnia 2008 r. oraz Aneksu nr 18 z dnia 7 maja 2008 r., Aneksu nr 19 z dnia 11 maja 2009 r., Aneksu nr 20 z dnia 11 lutego 2010 r., **Aneksu nr 21 z dnia 4 lutego 2011 r.**

Na podstawie Umowy Bank udzielił kredytobiorcy odnawialnego kredytu w rachunku bieżącym na finansowanie bieżącej działalności. Kredytobiorca może wykorzystywać kredyt, zgodnie z brzmieniem Umowy nadanym przez Aneks nr 21 do dnia 4 lutego 2012 r. W okresie korzystania z kredytu Kredytobiorca zobowiązany jest do zapewnienia miesięcznych wpływów na rachunek bieżący w wysokości nie niższej niż 500.000 zł (zgodnie z Aneksem nr 13 z dnia 31 maja 2006 r.) oraz przedkładania określonych dokumentów dotyczących jego sytuacji finansowej.

Koszty kredytu obejmują prowizję przygotowawczą za prolongatę i podwyższenie kredytu oraz prowizję od zaangażowania, której wysokość od 31 maja 2006 r. wynosi 0,3%, płatną w dniu 15 każdego miesiąca za pełny poprzedni miesiąc kalendarzowy.

Oprocentowanie kredytu jest zmienne, ustalone na bazie stawki WIBOR 1M oraz prowizji Banku, która od 31 maja 2007 r. wynosi 3,0 p.p.

Prawnym zabezpieczeniem kredytu, zgodnie z Aneksem nr 21, jest hipoteka umowna kaucyjna łączna do wysokości 3.200.000 zł na nieruchomościach położonych w Szczecinie przy ul. Pyrzyckiej 3 e, f wraz z cesją praw z polisy ubezpieczeniowej; weksel własny *in blanco* z wystawienia Kredytobiorcy wraz z deklaracją wekslową oraz pełnomocnictwo dla Banku do rachunku bieżącego Kredytobiorcy, prowadzonemu przez ten bank.

Kredytobiorca zobowiązany jest do zachowania ciągłości ubezpieczenia zapasów oraz nieruchomości stanowiących zabezpieczenie udzielonego kredytu oraz scedowania praw z tytułu polis ubezpieczeniowych na rzecz Banku.

Umowa z Przedsiębiorstwem Wielobranżowym DREWMAX Tadeusz Sąsiadek i Wspólnicy Spółka Jawna o realizację linii produkcyjnej gotowych mineralnych mas budowlanych.

Umowa jest datowana na 21 stycznia 2011 r. i zawarta została na czas określony do dnia 30 marca 2011 r. Wykonawcą umowy było Przedsiębiorstwo Wielobranżowe DREWMAX Tadeusz Sąsiadek i Wspólnicy Spółka Jawna z siedzibą Kędzierzynie Koźlu, a jej przedmiotem kompleksowa realizacja prac związanych z nabyciem linii produkcyjnej do gotowych mineralnych mas budowlanych. Zakres umowy obejmował również przeszkolenie pracowników z obsługi urządzeń wchodzących w skład nowej linii produkcyjnej oraz zasad ich konserwacji. Wartość umowy Strony określiły na 2 300 000 zł netto.

Zgodnie z umową Emitentowi przysługiwało prawo naliczenia kar umownych w wysokości 3% wartości brutto umowy za każdy zakończony miesiąc zwłoki. Strona odstępująca od umowy winna była zapłacić drugiej karę umowną w wysokości 20% wartości brutto umowy.

Aneks z dnia 4 kwietnia 2011 r. przedłużył termin wykonania umowy do dnia 30 czerwca 2011 r.

Zlecenie zakupu mediów dla Emitenta przez JM Management z siedzibą we Wrocławiu

W oparciu o uzgodnienia umowne z dnia 7 maja 2008 r. oraz zlecenie zakupu mediów z dnia 30 marca 2010 r. Emitent w dniu 20 czerwca 2011 r. podpisał zlecenie zakupu czasu reklamowego oraz licencji spotu reklamowego z firmą JM Management Jakub Mazur z siedzibą we Wrocławiu. Przedmiotem umowy był wspomniany zakup czasu reklamowego oraz przedłużenie licencji spotu reklamowego. Wartość umowy objęta została klauzulą poufności i w interesie kontrahenta nie została podana do wiadomości publicznej. Pozostałe postanowienia zlecenia nie odbiegały od typowych uregulowań tego rodzaju umów.

Ogólnopolska kampania medialna była realizowana w lipcu 2011 r.

W 2011 r. Emitent nie otrzymał informacji o zawarciu umów pomiędzy akcjonariuszami.

6 INFORMACJE O POWIĄZANIACH ORGANIZACYJNYCH LUB KAPITAŁOWYCH EMITENTA Z INNYMI PODMIOTAMI ORAZ OKREŚLENIE JEGO GŁÓWNYCH INWESTYCJI KRAJOWYCH I ZAGRANICZNYCH

W Megaron S.A. nie występują powiązania organizacyjne z innymi podmiotami.

INFORMACJE NA TEMAT NAJWAŻNIEJSZYCH INWESTYCJI KRAJOWYCH EMITENTA W 2011 R.:

- jednym z celów Emitenta było dokończenie inwestycji krajowej polegającej na rozbudowie linii technologicznej do produkcji gotowych mas budowlanych. Wydatki zostały pokryte ze środków własnych oraz z dotacji unijnych przyznanych z Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Zachodniopomorskiego. Całkowita wartość kosztów kwalifikowanych projektu określona została zgodnie z umową na 3,4 mln złotych*. Zakończenie rzeczowe i finansowe inwestycji nastąpiło z końcem czerwca 2011 r.
- Spółka zakończyła sukcesem działania zmierzające do pierwszej publicznej emisji akcji Spółki na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Pierwszym dniem notowań był 25 lutego 2011 r.

Emitent nie prowadził w okresie objętym sprawozdaniem inwestycji zagranicznych.

7 INFORMACJE O ISTOTNYCH TRANSAKCJACH ZAWARTYCH PRZEZ EMITENTA LUB JEDNOSTKĘ OD NIEGO ZALEŻNĄ Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI NA INNYCH WARUNKACH NIŻ RYNKOWE

W okresie objętym niniejszym raportem nie zostały zawarte przez emitenta transakcje z podmiotami powiązanymi, zarówno pojedynczo, ani też łącznie, które byłyby istotne i zawarte na warunkach innych niż rynkowe.

8 INFORMACJE O ZACIĄGNIĘTYCH KREDYTACH I POŻYCZKACH W 2011

- Umowa o kredyt obrotowy krótkoterminowy w rachunku bieżącym zawarta przez Emitenta z Bankiem Polska Kasa Opieki S.A. z siedzibą w Warszawie I Oddział w Szczecinie
- Szczegółowe informacje zawarto w punkcie 5 sprawozdania.

9 INFORMACJE O UDZIELONYCH W DANYM ROKU POŻYCZKACH ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM POŻYCZEK UDZIELONYCH PRZEZ EMITENTA

W roku 2011 Emitent udzielił nieoprocentowane pożyczki w wysokości 75,5 tys. własnym pracownikom.

10 INFORMACJE O UDZIELONYCH I OTRZYMANYCH W DANYM ROKU OBROTOWYM PORĘCZENIACH I GWARANCJACH, ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM PORĘCZEŃ I GWARANCJI UDZIELONYCH JEDNOSTKOM POWIĄZANYM EMITENTA

Emitent w 2011 r. nie udzielał poręczeń i gwarancji. Spółka nie otrzymała również poręczenia od innego podmiotu.

* kwota netto

11 WYKORZYSTANIE ŚRODKÓW POCHODZĄCYCH Z WPŁYWÓW Z WYEMITOWANYCH PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH

Środki pochodzące z wpływów z emisji akcji serii C w 2011 r., Emitent wykorzystał w następujący sposób:

Nakłady	Wartość w tys.
Silosy	624,4
Regały paletowe przepływowe	720,2
Rozbudowa linii technologicznej	1 542,3
Samochody dla przedstawicieli	477,6
Łącznik pomiędzy halami produkcyjnymi	642,4
Rolotok	189,5

Poza akcjami serii C Emitent nie wyemitował dodatkowych papierów wartościowych w 2011 r.

12 REALIZACJA PROGNOZ FINANSOWYCH

W zakresie prognozy przychodów na 2011 rok opublikowanych na początku 2011 roku w aneksie do prospektu emisyjnego, Spółka wykonała plan w 100%. Natomiast w zakresie planowanego zysku, który był prognozowany na poziomie 7 180 tys. zł netto, spółce nie udało się zrealizować tego planu. Zysk wykazany w raporcie osiągnął poziom ok. 5 495 tys. zł netto. Przyczyną niezrealizowania planu był wyższy niż zakładano w prognozach wzrost cen paliw, usług transportowych oraz kurs EURO.

13 OCENA ZARZĄDZANIA ZASOBAMI FINANSOWYMI

Spółka MEGARON S.A. w roku 2011 wywiązała się terminowo ze wszystkich swoich zobowiązań finansowych. Obecna sytuacja finansowa nie stwarza podstaw do obaw w zakresie zarządzania zasobami finansowymi w okresach przyszłych.

14 OCENA MOŻLIWOŚCI REALIZACJI ZAMIERZEŃ INWESTYCYJNYCH, W TYM INWESTYCJI KAPITAŁOWYCH, W PORÓWNANIU DO WIELKOŚCI POSIADANYCH ŚRODKÓW, Z UWZGLĘDNIENIEM MOŻLIWYCH ZMIAN W STRUKTURZE FINANSOWANIA TEJ DZIAŁALNOŚCI

W roku 2011 r. Emitent zrealizował wszystkie zamierzone inwestycje. Środki na ich sfinansowanie pochodziły z wewnętrznych źródeł finansowych, a także ze źródeł zewnętrznych w postaci dofinansowania z środków unijnych.

15 OCENA CZYNNIKÓW I NIETYPOWYCH ZDARZEŃ MAJĄCYCH WPŁYW NA WYNIK DZIAŁALNOŚCI ZA ROK OBROTOWY, Z OKREŚLENIEM STOPNIA WPŁYWU TYCH CZYNNIKÓW LUB NIETYPOWYCH ZDARZEŃ NA OSIĄGNIĘTY WYNIK

Na wielkość wyniku osiągniętego przez Spółkę w roku 2011 wpływ miała ogólnopolska kampania medialna przeprowadzona w lipcu, której koszt wyniósł ok. 1 mln. zł. Dodatkowo na jego pomniejszenie wpłynęły wyższe niż prognozowano wzrosty cen paliw, usług transportowych, akcyzy oraz kursu EURO.

16 ZEWNĘTRZNE I WEWNĘTRZNE CZYNNIKI ISTOTNE DLA ROZWOJU SPÓŁKI ORAZ PERSPEKTYWY ROZWOJU JEJ DZIAŁALNOŚCI

16.1 CZYNNIKI ZEWNĘTRZNE

16.1.1 KONIUNKTURA GOSPODARCZA

Emitent poprzez działanie w branży budowlanej, jest uzależniony od koniunktury gospodarczej w Polsce. Z uwagi na fakt, że całość przychodów Spółki pochodzi z działalności na rynku krajowym to jej wyniki zależą od czynników związanych z sytuacją makroekonomiczną Polski i Europy. W szczególności zaś od stopy wzrostu PKB, stopy inflacji, poziomu deficytu budżetowego, polityki pieniężnej i fiskalnej, poziomu inwestycji krajowych, inwestycji przedsiębiorstwa, poziomu bezrobocia, poziomu stóp procentowych, nastrojów społecznych i poziomu konsumpcji.

Sytuacja w sektorze budowlanym jest czynnikiem zewnętrznym, na który Emitent nie ma wpływu. Tym samym istnieje ryzyko negatywnego wpływu na działalność Emitenta w przypadku pogorszenia się koniunktury na rynku budowlanym, dlatego też Spółka stara się zmniejszyć to ryzyko poprzez poszerzenie oferty produktowej oraz poszukiwanie nowych kanałów zbytu, w których do tej pory produkty Spółki nie były obecne.

16.2 CZYNNIKI WEWNĘTRZNE

16.2.1 POZYCJA SPÓŁKI NA RYNKU

MEGARON S.A. utrzymuje istotną przewagę konkurencyjną nad innymi producentami działającymi na rynku polskim poprzez całkowite zautomatyzowanie bazy technologicznej hal produkcyjnych, stale poszerzaną ofertę produktową oraz wysoką jakość produktów. Spółka posiada nowoczesną linię do produkcji gotowych mineralnych mas budowlanych.

16.2.2 SPECJALIZACJA PRODUKCJI

Ważnym elementem przyjętej strategii rozwoju jest koncentracja działań spółki na rynku gotowych mineralnych mas budowlanych. Specjalizacja produkcji przy wykorzystaniu nowoczesnej linii technologicznej umożliwia Spółce oferowanie dużej ilości produktów przy zachowaniu ich wysokiej jakości i przystępnej ceny. MEGARON S.A. realizuje strategię producenta wyspecjalizowanego w produkcji gotowych mineralnych mas budowlanych.

16.2.3 POTENCJAŁ ROZWOJU SPÓŁKI

Emitent posiada potencjał w zakresie produktów, marketingu i sprzedaży do dalszego wzrostu sprzedaży w oparciu o bazę produkcyjną spółki. Dodatkowo Spółka wykorzystuje potencjał logistyczny firm transportowych.

16.2.4 STRATEGIA RYNKOWA I ROZWÓJ EMITENTA

MEGARON S.A. realizuje strategię producenta wyspecjalizowanego, oferując produkty wysokiej jakości i stosunkowo niedrogie, dystrybuowane przez wyspecjalizowanych hurtowników.

Na rok 2012 planuje się zwiększenie mocy produkcyjnych w segmencie gotowych mineralnych mas budowlanych. Jest to odpowiedź na przewidywane zapotrzebowanie rynku na tego typu produkty. Spółka zamierza koncentrować się na umocnieniu pozycji rynkowej w swym podstawowym segmencie wprowadzając nowe produkty oraz kontynuować program poprawy efektywności funkcjonowania. Możliwości dalszego wzrostu upatruje się między innymi we wprowadzeniu kolejnych produktów i poszerzenia rynku dla obecnych wyrobów.

16.3 SZANSE I ZAGROŻENIA DLA EMITENTA.

16.3.1 SZANSE:

- wzrost gospodarczy w Polsce
- rozszerzenie asortymentu oferowanych produktów

16.3.2 ZAGROŻENIA:

- brak ożywienia gospodarczego na rynku polskim
- zmienność na rynkach walutowych i finansowych
- niestabilna sytuacja gospodarcza w Polsce i za granicą
- wzrost cen na surowce
- utrudnienia kredytowe w sektorze budowlanym

17 ZMIANY W ZASADACH ZARZĄDZANIA PRZEDSIĘBIORSTWEM SPÓŁKI ORAZ JEJ GRUPĄ KAPITAŁOWĄ

W 2011 roku nie nastąpiła zmiana w zasadach zarządzania przedsiębiorstwem Emitenta.

18 ZMIANY W SKŁADZIE OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH

W roku 2011 w składzie jednoosobowego Zarządu Spółki nie zaszła zmiana. Na dzień 31 grudnia 2011 r. funkcję Prezesa Zarządu pełnił Piotr Sikora.

W składzie Rady Nadzorczej zaszły zmiany osobowe w związku z nagłą śmiercią – Andrzeja Szczepańskiego, a tym samym wygaśnięciem jego mandatu Członka Rady, o czym Spółka informowała w raporcie 37/2011. Na dzień 31 grudnia 2011 r. funkcję Członków Rady Nadzorczej pełnili:

1. Mieszko Parszewski
2. Adam Sikora
3. Mariusz Adamowicz
4. Krzysztof Korocho

Walne Zgromadzenie w dniu 15 lutego 2012 r. uzupełniło skład Rady Nadzorczej poprzez wybranie Grzegorza Laskowskiego na obecną wspólną kadencję.

W związku z faktem, iż Rada Nadzorcza składa się z 5 osób oraz uwzględniając rozmiar działalności Spółki, zadania komitetu audytu zostały inkorporowane do Rady Nadzorczej. Zasady funkcjonowania Zarządu oraz Rady Nadzorczej regulują odpowiednio Regulamin Zarządu oraz Regulamin Rady Nadzorczej dostępne na stronie internetowej www.megaron.com.pl.

19 WSZELKIE UMOWY ZAWARTE MIĘDZY EMITENTEM A OSOBAMI ZARZĄDZAJĄCYMI, PRZEWIDUJĄCE REKOMPENSATĘ W PRZYPADKU ICH REZYGNACJI LUB ZWOLNIENIA Z ZAJMOWANEGO STANOWISKA BEZ WAŻNEJ PRZYCZYNY LUB GDY ICH ODWOŁANIE LUB ZWOLNIENIE NASTĘPUJE Z POWODU POŁĄCZENIA EMITENTA PRZEZ PRZEJĘCIE

Emitent nie posiada zawartych z osobą zarządzającą żadnych umów o pracę, umów o zarządzanie, umów zlecenia lub umów o świadczenie usług, określających szczególne świadczenia dla członków organów zarządzających i nadzorujących Emitenta, wypłacane w chwili rozwiązania stosunku pracy lub innego stosunku prawnego, na podstawie którego dana osoba wykonuje w Spółce powierzone jej funkcje.

20 NIESPLĄCONE POŻYCZKI, KREDYTY, GWARANCJE, PORĘCZENIA ITP. UDZIELONE PRZEZ SPÓŁKĘ BĄDŹ JEDNOSTKI OD NIEJ ZALEŻNE NA RZECZ OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH, BĄDŹ NA RZECZ OSÓB Z NIMI POWIĄZANYCH

Na dzień kończący rok obrotowy transakcje o tym charakterze nie występowały.

21 INFORMACJE O ZNANYCH EMITENTOWI UMOWACH, W WYNIKU KTÓRYCH W PRZYSZŁOŚCI MOGĄ NASTĄPIĆ ZMIANY W PROPORCJACH POSIADANYCH AKCJI PRZEZ DOTYCHCZASOWYCH AKCJONARIUSZY

Z posiadanych przez Spółkę informacji umowy zawarte w tym przedmiocie nie funkcjonują.

22 AKCJE EMITENTA POSIADANE PRZEZ OSOBY ZARZĄDZAJĄCE I NADZORUJĄCE

Z informacji dostępnych Emitentowi wynika, że na dzień 31 grudnia 2011 r.:

- Piotr Sikora, pełniący funkcję Prezesa Zarządu, posiadał 1.641.500 akcji Emitenta stanowiących 60,80% udziału w kapitale zakładowym Emitenta o łącznej wartości nominalnej 328 300 zł i dających prawo do wykonywania 64,41% liczby głosów na walnym zgromadzeniu,
- Adam Sikora, pełniący funkcję Członka Rady Nadzorczej, posiadał 250.000 akcji Emitenta stanowiących 9,26% udziału w kapitale zakładowym Emitenta o łącznej wartości nominalnej 50 000 zł i dających prawo do wykonywania 9,38% liczby głosów na walnym zgromadzeniu.

23 STRUKTURA AKCJONARIATU

W strukturze akcjonariatu w roku 2011 nastąpiła zmiana. Została ona spowodowana rejestracją w dniu 1 kwietnia 2011 r. w Krajowym Rejestrze Sądowym podwyższenia kapitału zakładowego w związku z emisją akcji serii C, o której Spółka poinformowała w raporcie bieżącym nr 8/2011 z dnia 12 kwietnia 2011 r.

Do dnia 31 marca 2011 r. struktura ta przedstawiała się następująco:

Akcjonariusz	Liczba akcji Emitenta	% udział w kapitale zakładowym	% liczba głosów na WZ
Piotr Sikora	1 641 500	65,66 %	67,21 %
Andrzej Zdanowski	575 000	23,00 %	22,28 %
Adam Sikora	250 000	10,00 %	9,78 %
Helena Lewicka	33 500	1,34 %	0,73 %
	2 500 000	100%	100 %

Z rozpisaniem na serie akcji:

Akcjonariusz	Seria A	Seria B	Razem akcji	% zysku	Razem głosów	% głosów
Piotr Sikora	1 450 000	191 500	1 641 500	65,66 %	3 091 500	67,21 %
Andrzej Zdanowski	450 000	125 000	575 000	23,00 %	1 025 000	22,28 %
Adam Sikora	200 000	50 000	250 000	10,00 %	450 000	9,78 %
Helena Lewicka	-	33 500	233 500	1,34 %	33 500	0,73 %
	2 100 000	400 000	2 500 000	100 %	4 600 000	100 %

Od dnia 1 kwietnia do dnia 31 grudnia 2011 r. struktura ta przedstawiała się następująco:

Akcjonariusz	Liczba akcji Emitenta	% udział w kapitale zakładowym	% liczba głosów na WZ
Piotr Sikora	1 641 500	60,80 %	64,41 %
Andrzej Zdanowski	575 000	21,30 %	21,35 %
Adam Sikora	250 000	9,26 %	9,38 %
Free Float	233 500	8,65 %	4,86 %
	2 700 000	100 %	100 %

Z rozpisaniem na serie akcji:

Akcjonariusz	Seria A	Seria B	Seria C	Razem akcji	% zysku	Razem głosów	% głosów
Piotr Sikora	1 450 000	191 500	-	1 641 500	60,80 %	3 091 500	64,41 %
Andrzej Zdanowski	450 000	125 000	-	575 000	21,30 %	1 025 000	21,35 %
Adam Sikora	200 000	50 000	-	250 000	9,26 %	450 000	9,38 %
Free Float	-	33 500	200 000	233 500	8,65 %	233 500	4,86 %
	2 100 000	400 000	200 000	2 500 000	100 %	4 800 000	100 %

Nie istnieją papiery wartościowe dające specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do Spółki. Z akcjami Spółki nie wiążą się żadne ograniczenia dotyczące przenoszenia praw własności, ani ograniczenia w wykonywaniu prawa głosu. Akcje serii A w liczbie 2.100.000 są akcjami imiennymi uprzywilejowanymi co do głosu w ten sposób, że każda akcja daje prawo do 2 (dwóch) głosów na Walnym Zgromadzeniu. W przypadku zbycia akcji uprzywilejowanie wygasa, za wyjątkiem zbycia na rzecz Założycieli Spółki. Akcje serii B i C są akcjami zwykłymi na okaziciela. Nie nastąpił skup akcji własnych.

24 INFORMACJA O SYSTEMIE KONTROLI PROGRAMÓW AKCJI PRACOWNICZYCH

W Spółce nie funkcjonują obecnie programy akcji pracowniczych.

25 OPIS POSTĘPOWAŃ TOCZĄCYCH SIĘ PRZED SĄDEM, ORGANEM WŁAŚCIWYM DLA POSTĘPOWANIA ARBITRAŻOWEGO LUB ORGANEM ADMINISTRACJI PUBLICZNEJ

Żadne z postępowań sądowych bądź administracyjnych, w których stroną był lub jest Emitent nie dotyczy przedmiotu sporu o wartości przewyższającej kwotę 10% kapitałów własnych.

26 OŚWIADCZENIE O STOSOWANIU ŁADU KORPORACYJNEGO

Spółka zawarła oświadczenie o stosowaniu ładu korporacyjnego w osobnym dokumencie.

27 WARTOŚĆ WYNAGRODZEŃ, NAGRÓD LUB KORZYŚCI W TYM WYNIKAJĄCYCH Z PROGRAMÓW MOTYWACYJNYCH LUB PREMIOWYCH OPARTYCH NA KAPITALE EMITENTA OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH

Informacja została wskazana w pkt. I.1.10 dodatkowych not objaśniających do sprawozdania finansowego.

28 INFORMACJE O ZNACZĄCYCH ZDARZENIACH, JAKIE NASTĄPIŁY PO DNIU BILANSOWYM, A NIEUWZGLĘDNIONYCH W SPRAWOZDANIU FINANSOWYM ZA BIEŻĄCY OKRES

Po dniu 31 grudnia 2011 r. miały miejsce poniższe, istotne zdarzenia:

- Spółka otrzymała wypłatę ostatniej transzy środków z Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Zachodniopomorskiego w związku z zakończeniem projektu 1.1.2. w wysokości 1 620 245,97 zł
- Spółka otrzymała informację o zatwierdzeniu do wypłaty ostatniej transzy środków z Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Zachodniopomorskiego w związku z zakończeniem projektu 1.1.3. w wysokości 1 299 844,03 zł.

29 OPIS ISTOTNYCH CZYNNIKÓW RYZYKA Z OKREŚLENIEM W JAKIM STOPNIU EMITENT JEST NA NIE NARAŻONY

29.1 RYZYKO FINANSOWE

MEGARON SA w toku prowadzonej działalności narażony jest na różne rodzaje ryzyka finansowego min.: ryzyko walutowe, ryzyko stóp procentowych, ryzyko cenowe, ryzyko kredytowe oraz ryzyko utraty płynności. Nieodłącznym ryzykiem związanym z prowadzeniem działalności gospodarczej jest ryzyko kredytowe kontrahentów. Pomimo wprowadzenia restrykcyjnych procedur kontroli należności w Spółce, wciąż istnieje ryzyko związane z niewypłacalnością odbiorców. Opóźnienia w terminowym regulowaniu należności mogą negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe Spółki, powodując konieczność tworzenia odpisów aktualizujących należności oraz finansowania działalności zadłużeniem zewnętrznym.

Pomimo wprowadzonych mechanizmów kontrolnych i zabezpieczenia ogólnych ryzyk (kredytowego, walutowego i odpowiedzialności cywilnej) istnieje możliwość wystąpienia czynników powodujących realizację kontraktu z marżą niższą niż pierwotnie planowana, wśród których należy wymienić:

- wzrost cen surowców i energii
- wzrost kosztów zatrudnienia pracowników
- opóźnienia w terminowym wykonaniu prac przez wykonawców na rynku
- niekorzystne warunki pogodowe

29.2 CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z MAKROOTOCZENIEM

29.2.1 RYZYKO ZWIĄZANE Z SYTUACJĄ MAKROEKONOMICZNĄ POLSKI

Podmioty gospodarcze prowadzące działalność na polskim rynku w dużej mierze uzależnione są od sytuacji na nim panującej. Głównymi czynnikami mającymi wpływ na działalność Emitenta są: poziom inflacji, stopa bezrobocia, poziom Produktu Krajowego Brutto, zamożność polskiego społeczeństwa, poziom stóp procentowych. Wśród wymienionych czynników znaczący wpływ na działalność Emitenta mają osiągnięte przez społeczeństwo dochody, posiadane oszczędności oraz zdolność do zaciągania kredytów i pożyczek. Obecna, pozytywnie oceniana sytuacja na rynku gospodarczym Polski nie jest gwarantem, iż tendencja ta będzie w przyszłości kontynuowana. Nie można wykluczyć, iż nastąpi nagle pogorszenie się sytuacji gospodarczej. Przychody ze sprzedaży

uzyskiwane przez Emitenta zależą również od sytuacji na rynku budowlanym i ilości mieszkań oddawanych do użytku. Emitent, opracowując swoją strategię działania, opiera się m.in. na ogólnodostępnych raportach dotyczących sytuacji gospodarczej w Polsce.

29.2.2 RYZYKO WALUTOWE

Część surowców produkcyjnych Emitenta pochodzi z importu. Wymienione operacje niosą ze sobą ryzyko zmiany kursu walutowego, co może wpływać nieznacznie na wyniki finansowe osiągane przez Spółkę. Emitent określa niniejsze ryzyko jako niewielkie.

29.2.3 RYZYKO ZWIĄZANE ZE ZMIANAMI PRAWNYMI

Emitent podlega wielu regulacjom prawnym m. in.: przepisom prawa handlowego, przepisom prawa podatkowego, przepisom prawa pracy czy ubezpieczeń społecznych. Polskie przepisy prawne ulegają nieustającym zmianom. Taka zmienność uregulowań prawnych rodzi konieczność ciągłego ich śledzenia oraz stosowania odpowiadających im interpretacji. Zastosowanie się do niewłaściwej interpretacji może skutkować nałożeniem kar pieniężnych. Emitent zabezpiecza się przed taką ewentualnością, zwracając się o pisemną interpretację do odpowiednich organów administracji. Członkostwo Polski w Unii Europejskiej wymaga także dostosowania do międzynarodowych regulacji. Wszelkie zmiany przepisów oddziałują na prowadzoną przez Emitenta działalność, w związku z tym mogą wpływać na wzrost jego kosztów oraz pogorszenie wyników finansowych w przyszłości.

29.2.4 RYZYKO ZWIĄZANE ZE ZMIANAMI STÓP PROCENTOWYCH

Decyzje Rady Polityki Pieniężnej dotyczące poziomu stóp procentowych w bezpośredni sposób oddziałują na ilość udzielanych przez banki komercyjne kredytów. Ich wzrost wpływa na koszty takiego kredytu. Emitent ponosi ryzyko związane z poziomem stóp procentowych, ponieważ część działalności Emitenta finansowana jest kredytami bankowymi. Wzrost stóp procentowych może wpływać na osiągane przez Emitenta wyniki finansowe poprzez zwiększenie kosztów finansowych.

29.2.5 RYZYKO KONKURENCJI

Rynek chemii budowlanej, a w szczególności segment materiałów budowlanych do wykańczania wnętrz, na którym Emitent prowadzi swoją działalność, jest mocno konkurencyjny. Funkcjonuje na nim wiele spółek, których oferta asortymentowa jest zbliżona do proponowanych Emitenta produktów. Emitent posiada jednak długoletnie doświadczenie oraz nowoczesne zaplecze technologiczne, co pozwala mu na utrzymanie wysokiej pozycji konkurencyjnej, pomimo działań rozwojowych podejmowanych przez konkurentów.

29.2.6 RYZYKO STAGNACJI BĄDŹ REGRESJI RYNKÓW, NA KTÓRYCH DZIAŁA EMITENT

Emitent działa na rynku chemii budowlanej, którego segmentem jest rynek gładzi i gipsów szpachlowych. Segment ten w znacznym stopniu uzależniony jest od sytuacji na polskim rynku budowlanym, zarówno pierwotnym jak i wtórnym. Wyroby wytwarzane przez Emitenta przeznaczone są przede wszystkim do zastosowania na etapie wykańczania wnętrz budynków istniejących (remonty) oraz nowo budowanych budynków. Obecnie sytuacja w obu wymienionych segmentach rynku budowlanego jest stabilna. W 2011 roku Emitent nie odczuł zmniejszenia popytu na oferowane przez niego na rynku produkty budowlane. Nastąpiło wręcz zwiększenie popytu w tym okresie.

29.3 CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z MIKROOTOCZENIEM

29.3.1 CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE BEZPOŚREDNIO Z DZIAŁALNOŚCIĄ EMITENTA

29.3.1.1 RYZYKO ZWIĄZANE Z SEZONOWOŚCIĄ SPRZEDAŻY

W związku z tym, że głównym odbiorcą produktów Spółki są przedsiębiorstwa budowlane, występuje zjawisko sezonowości sprzedaży. Jest ono charakterystyczne dla tego segmentu działalności. Największe przychody ze sprzedaży Emitent realizuje zwykle w trzecim kwartale, natomiast niższe przychody uzyskuje w czwartym kwartale (sezon zimowy), kiedy warunki atmosferyczne nie pozwalają na realizację prac wykończeniowych. Jednakże nie są to zbyt znaczące wahania, wynoszą maksymalnie kilkanaście procent, co ma nieznaczny wpływ na osiągnięte przez Emitenta w skali roku wyniki finansowe.

29.3.1.2 RYZYKO ZWIĄZANE Z KANAŁAMI DYSTRYBUCJI ORAZ UTRATA KLUCZOWYCH ODBIORCÓW

Z ogółu produkowanych przez Spółkę wyrobów, w 2011 r. 31,21% dystrybuowane było przez największego odbiorcę Spółki – FIRME A, pozostałe 68,79% przez pozostałych odbiorców hurtowych, istnieje, więc ryzyko utraty znaczącego odbiorcy, jakim jest FIRMA A. Jednakże Emitent prowadzi politykę dywersyfikacji odbiorców, w celu utrzymania planowanego poziomu sprzedaży. Sprzedaż produktów Emitenta realizowana jest poprzez dystrybutorów hurtowych, jednakże to przedstawiciele handlowi posiadają aktywny kontakt z klientami i rozpoznają ich potrzeby w zakresie produktów oferowanych przez Emitenta. Taka polityka sprawia, iż w wypadku utraty któregośkolwiek z dystrybutorów, przedstawiciele handlowi zaspokoją popyt ze strony kupujących poprzez znalezienie dla niego alternatywnego kanału dystrybucji.

29.3.1.3 RYZYKO DOTYCZĄCE ZATRUDNIENIA

Polska poprzez uczestnictwo w strukturze Unii Europejskiej, stała się członkiem międzynarodowej wspólnoty, która stwarza wiele możliwości dla jej mieszkańców. Jedną z nich jest i otwarcie się dla zagranicznych rynków pracy, co implikuje emigrację zarobkową na dużą skalę. Emitent zabezpieczył się przed tym ryzykiem poprzez zakup w pełni zautomatyzowanej linii produkcyjnej, która może w pełni funkcjonować przy obsłudze zaledwie jednej osoby.

29.3.1.4 RYZYKO DOTYCZĄCE UTRATY KLUCZOWYCH DOSTAWCÓW

Emitent nabywa komponenty do produkcji swych wyrobów od kilku dostawców, z którymi jednak nie posiada podpisanych umów o współpracę. Zamówienia dokonywane są na podstawie przesłanej przez dane przedsiębiorstwo oferty. Emitent poprzez potwierdzenie warunków oferty dokonuje zamówienia potrzebnych surowców, które dostarczane są następnie do siedziby Emitenta. Takie rozwiązanie sprawia, iż w przypadku niekorzystnego kształtowania się cen dostarczanych towarów u jednego dostawcy, które w konsekwencji mogłyby ograniczyć marże handlowe Emitenta, Emitent może rozważyć zakup u innego dostawcy. Brak umów o współpracę może jednak rodzić ryzyko, iż w wypadku niekorzystnej sytuacji na rynku surowców potrzebnych do produkcji wyrobów Emitenta może nastąpić przerwa w dostawach, co spowoduje zmniejszenie wyników finansowych Emitenta.

29.3.1.5 RYZYKO ZWIĄZANE Z ANOMALIAMI POGODOWYMI

Zmiany klimatyczne na świecie powodują wiele anomalii pogodowych. Emitent prowadzi swoją działalność, korzystając z energii elektrycznej i w przypadku awarii może nastąpić wstrzymanie procesu produkcji na okres kilkunastu godzin bądź kilku dni. Przestoje w produkcji nie będą trwać na tyle długo by wpływać na działalność Emitenta w długim okresie.

29.3.1.6 RYZYKO ZWIĄZANE ZE SPRAWĄ SĄDOWĄ

Przed Sądem Okręgowym w Szczecinie, VIII Wydział Gospodarczy, toczy się sprawa z powództwa Przedsiębiorstwa Budowlano - Montażowego Scanbet Sp. z o. o. w Chociwlu przeciwko Emitentowi, której wartość przedmiotu sporu wynosi 685.018,47 zł (sześćset osiemdziesiąt pięć tysięcy osiemnaście złotych 47/100) wraz z odsetkami. Strona powodowa była Generalnym Wykonawcą budowy zakładu produkcji i budynku biurowego w Szczecinie, której inwestorem był Emitent. Przedmiot postępowania obejmuje wynagrodzenie za roboty, w tym roboty dodatkowe, wykonywane przez stronę powodową przy budowie zakładu produkcji i budynku biurowego. Pozew w tej sprawie opatrzony jest datą 1 lutego 2008 roku.

Spór dotyczy rozliczenia finansowego umowy z dnia 18 listopada 2005 roku zawartej pomiędzy P.B.M. SCANBET a Emitentem. Emitent kwestionuje zasadność zapłaty dodatkowego wynagrodzenia za wykonanie robót dodatkowych, a także wysokość wynagrodzenia za wykonane niektóre prace w ramach umowy.

Emitent jeszcze przed wszczęciem procesu, pismem z dnia 27 lipca 2007 roku naliczył karę umowną w kwocie 371.339,56 złotych i potrącił tą kwotę z wymagalnymi wierzytelnościami powódki. SCANBET kwestionuje naliczenie kar umownych przez Emitenta co do zasady, sposobu ich naliczenia i wysokości.

W przypadku niekorzystnego dla Emitenta rozstrzygnięcia sprawy nie podzielony wynik finansowy Emitenta zostałby obciążony kwotą 371 tys. zł (wartość naliczonych w latach poprzednich kar umownych kwestionowanych przez SCANBET), o 174 tys. zł (faktury wystawione przez SCANBET a nie uznane przez EMITENTA) zostałaby zwiększona wartość środków trwałych – i w dłuższym okresie – wartość amortyzacji obciążającej EMITENTA, koszty okresu (w dacie wydania niekorzystnego wyroku) zostałyby zwiększone o wartość kosztów procesowych, które obecnie można oszacować na kwotę ok. 67 tys. zł. Ponadto niepodzielony wynik finansowy oraz koszty okresu zostałyby obciążone odsetkami dla SCANBET w wysokości oszacowanej do dnia wydania wyroku.

W dniu 20 września 2010 r. została sporządzona opinia sądowa przez biegłego, uzupełniona opinią z dnia 31 maja 2011 r. Emitent po zapoznaniu się z ich treścią złożył do nich pisemne zastrzeżenia. Sąd przychylił się do zastrzeżeń Emitenta i zobowiązał biegłego do powtórnego badania. Do dnia sporządzenia raportu biegły nie podjął czynności mu zleconych.

Według Emitenta powództwo nie zasługuje w całości na uwzględnienie, gdyż wierzytelności stron zostały wzajemnie umorzone na skutek złożonego przez Emitenta oświadczenia o potrąceniu, a nadto roboty, które w ocenie P.B.M. SCANBET są robotami dodatkowymi, w istocie objęte były zakresem robót określonym w przedmiocie umowy, za który przysługiwało wynagrodzenie ryczałtowe. Tym samym w ocenie Zarządu ryzyko przegrania sporu jest mało prawdopodobne, dlatego zdecydował o nie tworzeniu rezerwy na sprawę sporną.

29.3.1.7 OMÓWIENIE PODSTAWOWYCH WIELKOŚCI EKONOMICZNO-FINANSOWYCH, UJAWNIONYCH W ROCZNYM SPRAWOZDANIU FINANSOWYM, W SZCZEGÓLNOŚCI OPIS CZYNNIKÓW I ZDARZEŃ, W TYM O NIETYPOWYM CHARAKTERZE, MAJĄCYCH ZNACZĄCY WPŁYW NA DZIAŁALNOŚĆ EMITENTA I OSIĄGNIĘTE PRZEZ NIEGO ZYSKI LUB PONIESIONE STRATY W ROKU OBROTOWYM, A TAKŻE OMÓWIENIE PERSPEKTYWY ROZWOJU DZIAŁALNOŚCI EMITENTA PRZYNAJMNIEJ W NAJBLIŻSZYM ROKU OBROTOWYM

Spółka MEGARON S.A. w 2011 roku odnotowała wzrost przychodów ze sprzedaży o 23,5% w porównaniu do analogicznego okresu 2010 roku osiągając przychód w wysokości 40 765 tys. zł, wobec 32 993 tys. zł w 2010 roku. W 2011 roku zysk netto wyniósł 5 495 tys. zł. i był wyższy o 219,5% w porównaniu do analogicznego okresu 2010 roku.

Poniżej przedstawiamy podstawowe dane finansowe i wskaźniki Spółki.

WYBRANE DANE FINANSOWE	w tys. ZŁ		w tys. EUR	
	2011 rok	2010 rok	2011 rok	2010 rok
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	40 765	32 993	9 846	8 239
II. Zysk (strata) z działalności operacyjnej	7 205	2 417	1 740	604
III. Zysk (strata) brutto	6 838	2 151	1 652	537
IV. Zysk (strata) netto	5 495	1 720	1 327	430
V. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	6 973	125	1 684	31
VI. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-5 605	-9 250	-1 354	-2 310
VII. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-928	7 368	-224	1 840
VIII. Przepływy pieniężne netto, razem	440	-1 756	106	-439
IX. Aktywa razem	30 012	23 602	6 795	5 960
X. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	12 904	13 800	2 922	3 485
XI. Zobowiązania długoterminowe	4 083	5 415	924	1 367
XII. Zobowiązania krótkoterminowe	5 658	5 022	1 281	1 268
XIII. Kapitał własny	17 108	9 802	3 873	2 475
XIV. Kapitał zakładowy	540	500	122	126
XV. Liczba akcji	2 700 000	2 500 000	2 700 000	2 500 000
XVI. Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł / EUR)	2,05	0,69	0,46	0,17
XVII. Rozwodniony zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł / EUR)	2,05	0,69	0,46	0,17
XVIII. Wartość księgowa na jedną akcję (w zł / EUR)	6,34	3,92	1,43	0,99
XIX. Rozwodniona wartość księgowa na jedną akcję (w zł / EUR)	6,34	3,92	1,43	0,99
XX. Zadeklarowana lub wypłacona dywidenda na jedną akcję (w zł / EUR)	0,00	0,99	0,00	0,24

Wskaźnik	Zalecane	2011	2010
Rentowność sprzedaży	max	16,3%	5,9%
Rentowność brutto sprzedaży	max	16,8%	6,5%
Rentowność netto sprzedaży	max	13,5%	5,2%
Rentowność netto aktywów	max	20,5%	9,1%
Rentowność netto kapitału własnego	max	51,3%	20,0%

Sytuacja finansowa na dzień 31 grudnia 2011 r. jest prawidłowa i zgodna z wcześniej założonym planem finansowania inwestycji.

Mimo widocznego spadku zysku i zmniejszenia ilości własnych środków finansowych, które spółka przeznaczyła na kontynuację inwestycji w linię produkcyjną spółka zachowuje równowagę finansową o czym świadczą wielkości wskaźników płynności.

Wskaźnik	Zalecane	2011	2010
Płynność bieżąca	1,4-2,0	1,74	1,38
Płynność szybka	0,8-1,0	1,35	1,03
Pokrycie zobowiązań handlowych należnościami	>1,0	2,37	2,55

30. INFORMACJE O PODMIOCIE UPRAWNIONYM DO BADANIA EMITENTA:

Informacje dotyczące:

- a) daty zawarcia umowy przez Emitenta, z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych, o dokonanie badania lub przeglądu sprawozdania finansowego lub skonsolidowanego sprawozdania finansowego oraz okresie, na jaki została zawarta ta umowa,
- b) wynagrodzeniu podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych, wypłaconym lub należnym za rok obrotowy i poprzedni rok obrotowy odrębnie za:
 - badanie roczne sprawozdania finansowego,
 - inne usługi poświadczające, w tym sprawozdania finansowego,
 - usługi doradztwa podatkowego,
 - pozostałe usługi,

zostały wskazane w pkt. I.1.12 w dodatkowych notach objaśniających do sprawozdania finansowego.

Szczecin, dnia 16.04.2012 r.

Piotr Sikora
PREZES ZARZĄDU