

RAPORT ROCZNY

jednostkowy

ZA 2013 ROK

BALTICON S.A.

z siedzibą w Gdyni

SPIS TREŚCI:

I.	LIST ZARZĄDU BALTICON S.A. DO AKCJONARIUSZY	3
II.	WYBRANE DANE ZE SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO	4
III.	KURSY PRZYJĘTE DO PRZELICZENIA WYBRANYCH DANYCH FINANSOWYCH	6
IV.	OPIS PODSTAWOWYCH ZAGROŻEŃ I RYZYK.....	7
V.	INFORMACJA O STOSOWANYCH ZASADACH DOBRYCH PRAKTYK	16
V.	OŚWIADCZENIA ZARZĄDU	17
VI.	ZAŁĄCZNIKI.....	19

Gdynia, dnia 16 czerwca 2014 roku

I. LIST ZARZĄDU BALTICON S.A. DO AKCJONARIUSZY

Szanowni Akcjonariusze,

Zarząd Balticon S.A. przekazuję do publicznej wiadomości Raport Roczny za rok 2013. Opublikowane informacje w sposób syntetyczny opisują Państwu sytuację finansową i majątkową Emitenta oraz pozwalają zapoznać się z jej osiągnięciami i planami na przyszłość.

Rok był dla Spółki kolejnym okresem dużych nakładów inwestycyjnych oraz zmian organizacyjnych. W dalszym ciągu najważniejszym punktem w naszej strategii jest Depot. W minionym roku na placu składowym w Gdańsku rozpoczęto kolejny etap prac związanych z rozbudową i utworzeniem dodatkowych stanowisk kontroli kontenerów, co bezpośrednio przełoży się na zwiększenie możliwości serwisowych. Prowadzone działania inwestycyjne przełożą się również na zwiększenie dostępu do bocznicy kolejowej, co ma istotne znaczenie dla depot jako ważnego elementu łańcucha intermodalnego. Również w Gdyni dostosowujemy się organizacyjnie i funkcjonalnie do obsługi rosnącej ilości kontenerów.

Również dla działu handlu i najmu rok 2013 upłynął pod znakiem istotnych inwestycji. W dalszym ciągu kładziemy duży nacisk na zasilanie własnej floty kontenerów chłodniczych możliwie najnowocześniejszymi jednostkami. Dążymy do zbudowania tak nowoczesnego i zdywersyfikowanego szeregu produktów, który rozmiarem, parametrami technicznymi i wysoką jakością serwisu, zaspokoją najbardziej wymagającego Klienta.

W strategii Spółki nastawionej na rozwój kluczową rolę ma też poprawa efektywności. Jednym z działań, które są obecnie prowadzone w tym obszarze jest wdrożenie informatycznego systemu B2B wraz z elementami zarządzania przedsiębiorstwem. Inwestycja ta jest dofinansowana ze środków unijnych, o czym informowaliśmy Państwa w grudniu 2013 roku. Obecnie prowadzone są prace wdrożeniowe, a planowany termin zakończenia prac przewidywany jest w styczniu 2015 roku.

Mamy nadzieję, że osiągnięte przez nas wyniki zostaną odebrane przez Państwa pozytywnie. Zapraszamy do lektury raportu.

Z wyrazami szacunku,

w imieniu Zarządu –
Tomasz Szmid
Prezes Zarządu BALTICON S.A.

II. WYBRANE DANE ZE SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

Wybrane dane finansowe z Rachunku Zysków i Strat	Za okres	Za okres	Za okres	Za okres
	01.01.2013- 31.12.2013	01.01.2013- 31.12.2013	01.01.2012- 31.12.2012	01.01.2012- 31.12.2012
Waluta	PLN	EUR	PLN	EUR
Przychody netto ze sprzedaży	72 778 981	17 283 064	61 922 795	14 836 782
Amortyzacja	3 216 996	763 951	2 732 457	654 700
Zysk/strata ze sprzedaży	3 375 735	801 647	2 553 078	611 721
Zysk/strata z działalności operacyjnej	2 434 638	578 161	1 367 218	327 587
Zysk/strata brutto	1 930 676	458 484	-7 828 922	-1 875 820
Zysk/strata netto	1 617 957	384 222	-8 153 285	-1 953 538

Wybrane dane finansowe z Bilansu	Stan na dzień	Stan na dzień	Stan na dzień	Stan na dzień
	31.12.2013	31.12.2013	31.12.2012	31.12.2012
Waluta	PLN	EUR	PLN	EUR
Aktywa trwałe	34 762 611	8 382 188	37 724 908	9 227 755
Należności długoterminowe	0	0	0	0
Aktywa obrotowe	17 111 501	4 126 037	13 434 590	3 286 187
Należności krótkoterminowe	13 024 350	3 140 516	10 025 539	2 452 311
Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	1 044 486	251 853	1 324 827	324 061
Kapitał własny	33 970 612	8 191 216	32 352 655	7 913 667
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	17 903 499	4 317 009	18 806 843	4 600 275
Zobowiązania długoterminowe	3 395 957	818 855	4 735 493	1 158 332
Zobowiązania krótkoterminowe	14 383 715	3 468 295	13 579 816	3 321 710

Komentarz do wyników historycznych, strategii i bieżącej sytuacji

Długofalowa strategia Spółki zakłada utrzymywanie przewagi na zdobytych już rynkach, zwiększanie skali działalności oraz identyfikację i eksploatację nowych rynków i nisz. W toku realizacji strategii Zarząd Spółki zakłada osiągnięcie następujących celów:

- umocnienie pozycji na rynku usług kontenerowych,
- rozszerzenie obszaru działalności na obszar środkowej Polski,
- rozbudowę floty sprzętu przeładunkowego na placach przeładunkowych,

- rozbudowę floty transportowej,
- rozbudowę depot w Gdańsku.

Analiza wyników finansowych za 2013 rok odzwierciedla stały rozwój Spółki. Z jednej strony wzrost przychodów ze sprzedaży wyniósł 18% r/r, co potwierdza fakt, że był to rok dalszego powiększania skali działalności przedsiębiorstwa. Natomiast z drugiej strony, Balticon zanotował wzrost efektywności, zarówno na poziomie zysku ze sprzedaży o 17% oraz zysku z działalności operacyjnej o 78%.

Na kolejnych poziomach Rachunku Zysków i Strat wyniki Spółki wyniki finansowe Spółki wykazują dużo większe zmiany. Główną przyczyną tego zjawiska jest aktualizacja wyceny inwestycji długoterminowej (tj. akcji serii I spółki SERENITY S.A) na koniec 2012 roku, co spowodowało stratę na działalności finansowej, a tym samym przełożyło się na ujemne wyniki na niższych poziomach Rachunku Zysków i Strat.

Analizując z kolei dane finansowe Spółki z Bilansu, 2013 rok można jednoznacznie ocenić jako okres podniesienia bezpieczeństwa finansowego. Na koniec ubiegłego roku Spółka wypracował wskaźnik płynności bieżącej na poziomie 1,19 wobec 0,99 rok wcześniej. Również wskaźnik płynności szybkiej zanotował pozytywną zmianę, osiągając poziom 0,98 wobec 0,84 rok do roku. Trzecim ze wskaźników, który zdaniem Zarządu stanowi potwierdzenie poprawy obrotu gotówki w przedsiębiorstwie, stanowi wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałem stałym, nazywany również srebrną regułą bilansową. Na koniec 2013 roku Spółka wypracowała wskaźnik na poziomie 1,07, wobec 0,98 w 2012 roku. Zdaniem Zarządu, obecnie płynność finansowa Spółki jest na bardzo dobrym poziomie.

III. KURSY PRZYJĘTE DO PRZELICZENIA WYBRANYCH DANYCH FINANSOWYCH

Pozycje bilansu przeliczono według ogłoszonego przez Narodowy Bank Polski kursu średniego Euro na dzień bilansowy. Pozycje rachunku zysków i strat przeliczono według kursu stanowiącego średnią arytmetyczną średnich kursów Euro ustalonych przez Narodowy Bank Polski, obowiązujących na ostatni dzień każdego miesiąca roku obrotowego.

Okres	Średni kurs w okresie	Kurs na ostatni dzień okresu
01.01.2013 - 31.12.2013	4,2110	4,1472
01.01.2012 - 31.12.2012	4,1736	4,0882

IV. OPIS PODSTAWOWYCH ZAGROŻEŃ I RYZYK

1. Ryzyko związane ze zmianą kursów walut

Głównymi klientami Spółki są zagraniczni armatorzy lub krajowi i zagraniczni spedytorzy. Rozliczenia z armatorami zagranicznymi prowadzone są przez Spółkę zarówno w walutach polskiej i obcych. W związku z powyższym Spółka narażona jest na ryzyko związane ze zmianą kursów walut wykorzystywanych w rozliczeniach ze swoimi kontrahentami. Głównym źródłem ryzyka walutowego jest sprzedaż usług armatorom zagranicznym oraz faktury zakupowe i sprzedażowe wystawiane w walutach obcych na rzecz innych kontrahentów zagranicznych. Spółka podejmuje działania polegające na ograniczeniu ryzyka na kilka sposobów.

Pierwszym jest dywersyfikacja przychodów w poszczególnych walutach. Spółka realizuje przychody w trzech walutach – PLN, EUR i USD. Wielokrotnie wahania w obrębie tego koszyka walut wzajemnie się znoszą. Drugim sposobem ochrony przed wahaniami kursów walut jest dopasowanie przychodów walutowych do kosztów ponoszonych w danych walutach. Jeśli wartość przychodów w danej walucie jest równa wartości kosztów, wówczas zmiana kursu waluty nie wpływa na kondycję Spółki.

2. Ryzyko związane ze wzrostem cen paliw

Ceny paliw na stacjach wciąż wzrastają. Czynnikiem ten tj. wzrostu cen paliw bezpośrednio wpływa na rentowność Emitenta, który dysponuje własną flotą przy pomocy, której wykonuje działalność spedycyjną. Głównym podwykonawcą Emitenta jest jej spółka dominująca tj. Spółka „BALTICON TRANSPORT” sp. z o. o. Flota Emitenta zaopatrywana jest w paliwo dostarczane z własnych stacji paliw.

Przyjęta przez Emitenta kilka lat temu polityka niezawierania umów spedycyjnych na dłuższe okresy pozwala Emitentowi elastycznie reagować na potrzeby rynku i unikać sytuacji, kiedy Emitent zmuszony byłby wykonywać usługę na ustalonych wcześniej zasadach, które przestały być rynkowe między innymi ze względu na wzrost cen paliw i narażałyby go tym samym na straty. Emitent redukuje ryzyko zmiany cen paliw następująco:

- poprzez korzystanie z własnych stacji paliw zaopatrywanych bezpośrednio z rafinerii po preferencyjnych cenach,
- długoterminowe umowy transportowe z nielicznymi dużymi kontrahentami zawierają element wzrostu / spadku stawek przewozowych w zależności od cen paliw,
- pozostała działalność transportowa odbywa się na zasadzie uzgadniania stawek w momencie akceptacji przewozu. Jeśli stawka jest zbyt niska, transport nie dochodzi do skutku i poszukiwany jest zleceniodawca akceptujący w danej chwili wyższe stawki.

Taka taktyka akceptacji zleceń transportowych pozwala Emitentowi na:

- stworzenie istotnej bazy zleceń transportowych gwarantujących osiągnięcie wymaganego obrotu przy zapewnieniu zależności ceny kursu od ceny paliw (zarówno przy wzroście jak i spadku),
- elastyczność w poszukiwaniu bardziej opłacalnych zleceń z wolnego rynku, stanowiących premię wynikającą z kondycji rynku.

3. Ryzyko wzrostu konkurencji

Spółka działa w warunkach bardzo silnej konkurencji, choć dotąd jest to głównie konkurencja lokalna. Ryzyko wzrostu konkurencji można analizować w dwóch głównych aspektach:

- ryzyko wzrostu konkurencji lokalnej,
- ryzyko wejścia na rynek konkurentów zagranicznych.

A) Konkurencja lokalna.

Konkurencja lokalna polega generalnie na rywalizacji z dużą ilością małych i rozdrobnionych firm, niejednokrotnie osób fizycznych prowadzących rodzinną działalność. Bardzo trudnym elementem jest fakt, że małe, nie zorganizowane firmy wykorzystują wyłącznie jeden element walki konkurencyjnej cenę, obniżając tym samym efektywność działalności i utrudniając rozwój. Spółka stosuje różne elementy walki konkurencyjnej:

- kompleksowość usług;

Emitent jest w stanie wykonać każdą usługę niezbędną w łańcuchu transportowo-logistycznym. Efekty takiego działania najlepiej widać w segmencie transportu ładunków chłodzonych. Współpraca pomiędzy depotem, który przygotowuje kontenery chłodzone i transportem, który je przewozi powoduje, że potencjalni klienci preferują Emitenta, jako jedną firmę kompleksowo odpowiedzialną za cały łańcuch logistyki kontenerów chłodniczych i nie muszą dokonywać uzgodnień z wieloma firmami, z których każda jest odpowiedzialna za jeden odcinek łańcucha logistycznego. Efektem jest bardzo silna pozycja emitenta w niszy transportu kontenerów chłodzonych;

- bezpieczeństwo; Spółka dysponuje bardzo wysokim ubezpieczeniem OC z tytułu prowadzenia działalności na kwotę 3.000.000 PLN;
- każdy ciągnik wyposażony jest w GPS i jest przez całą dobę nadzorowany z biura głównego;
- wysoka jakość usług;
- obniżanie kosztów jednostkowych głównie poprzez wykorzystanie ekonomii skali.

Realizowane jest to poprzez hurtowy zakup paliwa i wykorzystywanie własnych stacji paliw, budowę warsztatu naprawy ciągników. Pozwala to na ograniczanie kosztów i uzyskiwanie wyższej marży przy danej cenie rynkowej.

B) Konkurencja zagraniczna.

Dotąd jeszcze nie nastąpiło istotne wejście firm zagranicznych na rynek polski na obszarze depotu i transportu ładunków skonteneryzowanych. Przy obecnym tempie rozwoju rynku kontenerowego należy tą możliwość brać pod uwagę. Jako że rynek usług kontenerowych w krajach europejskich jest dużo bardziej rozwinięty od polskiego, potencjalna konkurencja może mieć więcej zasobów i być zdolna do intensywnego inwestowania. Przygotowanie Emitenta do sprostania konkurencji zagranicznej polega

na:

- świadczeniu usług na poziomie takim samym jak w krajach europejskich zarówno, jeśli chodzi o zakres usług i pracę według standardów zagranicznych;
- dbałości o wysoką jakość świadczonych usług;
- nieustannej wymianie sprzętu i środków transportu na nowsze, bardziej wydajne, spełniające najnowsze normy ekologiczne.

Kolejnym sposobem ograniczania tego ryzyka jest budowa dużej floty środków transportu i kompleksowa obsługa transportowanych kontenerów obejmująca między innymi serwis i naprawy kontenerów oraz doskonale zorganizowaną logistykę świadczącą usługi spedycyjne, transportowe, depot oraz handel na najwyższym poziomie.

Ponadto Spółka zrealizowała istotne inwestycje w postaci budowy własnego warsztatu samochodowego do naprawy ciągników, rozbudowała istniejący warsztat i buduje nowy depot w Gdańsku przy DCT, które pozwolą konkurować jej z firmami zagranicznymi.

Wysoki i kompleksowy poziom obsługi klienta jest silną stroną BALTICON S.A., która dąży do związania armatora z firmą na jak najdłuższy okres. Silną stroną Emitenta, jest także fakt, iż prowadzi on swoją działalność w zakresie trzech komplementarnych i powiązanych ze sobą ekonomicznie gałęzi tj. depotu związanego ze składowaniem, przeładunkiem, naprawą i serwisem kontenerów oraz transportem, a także handlem kontenerami. W sytuacji wysokiego zapotrzebowania w krajach dalekiego Wschodu na kontenery wszyscy armatorzy starają się przyspieszyć ich rotację. W takiej sytuacji maleje przychód depotu ze składowania i handlu kontenerami, przychód wynikający z ilości przeładunków pozostaje w zasadzie nie zmieniony, a rośnie przychód realizowany na naprawach i transporcie.

W sytuacji nadmiaru sprzętu na rynku efekt jest odwrotny. Rotacja maleje i więcej kontenerów pozostaje na placu. Armatorzy chętniej pozbywają się starego sprzętu. Rośnie przychód ze składowania i handlu, maleje przychód z napraw i serwisu kontenerów.

Tym samym ze względu na równoważący wpływ i uzupełniający się charakter gałęzi, w których Emitent prowadzi działalność jest on w stanie konkurować na rynku lokalnym i zachować osiągniętą pozycję.

4. Ryzyko związane z rotacją pracowników

Działalność BALTICON SA. prowadzona jest przede wszystkim w oparciu o wiedzę i doświadczenie wysoko wykwalifikowanych spedytorów i handlowców. Umiejętności zatrudnionych pracowników są kluczowe w procesie pozyskiwania nowych klientów, utrzymywania dobrych relacji z dotychczasowymi klientami, zarządzania usługą logistyczną i stałego monitorowania jakości świadczonych usług. Emitent stara się przyciągać jak najlepszych specjalistów poprzez motywacyjny system wynagradzania. Ponadto w ostatnim czasie w Polsce występują trudności związane z pozyskaniem wykwalifikowanych pracowników. Zjawisko to jest również widoczne w przypadku branży transportowej. Systematyczny odpływ kierowców spowodowany jest przede wszystkim emigracją zarobkową. Opisane powyżej tendencje mogą pośrednio wpłynąć na działalność Emitenta poprzez bezpośredni, negatywny wpływ na jego głównego podwykonawcę tj. spółkę „BALTICON TRANSPORT sp. z o. o.”, która świadczy usługi transportowe na rzecz klientów Emitenta. Tym niemniej okolicznością, która sprawia, iż zarówno

Emitent jak i jego podwykonawca tj. spółka „BALTICON TRANSPORT” sp. z o. o. nie mają problemu z pozyskiwaniem kierowców w wymaganej przez nich ilości jest fakt, iż środki transportu (ciągniki i naczepy), którymi dysponuje Emitent (a na podstawie stosunku dzierżawy także spółka „BALTICON TRANSPORT” sp. z o. o.) są nowe i w bardzo dobrym stanie technicznym, a tym samym rzadko ulegają awariom. W związku z powyższym kierowcy wykonują przejazdy po wyznaczonych trasach, zarabiając, nie tracąc czasu na naprawy prowadzonych pojazdów. Szczególną rolę odgrywa Zarząd Spółki, którego członkowie mają największe doświadczenie w prowadzonej działalności. Istnieje ryzyko, że utrata kluczowych pracowników lub zarządzających spowoduje czasową destabilizację działalności Spółki.

5. Ryzyko spadku cen stali

Obecnie obserwowany jest znaczący spadek cen stali. Dalszy spadek cen stali powodować będzie wzrost ilości kontenerów wyprodukowanych przez takie kraje jak Chiny i napływ nowych, tańszych kontenerów do Europy, w tym Polski. Sytuacja taka oznaczałaby dla Emitenta zmniejszenie ilości zleczanych przez armatorów napraw, lecz z drugiej strony wzrost ilości kontenerów pozostających na depot, czyli wzrost przychodów pochodzących z usługi składowania, oraz większą dostępność kontenerów używanych do zakupu, czyli wzrost obrotów handlowych. Spadek cen stali determinuje spadek cen nowobudowanych kontenerów, w tej sytuacji rośnie rolowanie floty kontenerowej, czyli zastępowanie starego sprzętu nowym. Kontenery starsze / zamortyzowane są sprzedawane na rynku wtórnym. Obroty handlu rosną. Jak już zostało powyżej wskazane ukształtowana struktura działalności Emitenta minimalizuje ryzyko spadku osiąganych przez Spółkę wyników, gdyż w sytuacji, gdy maleje wysokość obrotu realizowanego przez dany dział (np. depot), rośnie obrót innego działu (np. handlu).

6. Ryzyko związane z sezonowością

Podobnie jak większość firm logistycznych również Emitent wykazuje niewielką sezonowość sprzedaży, która charakteryzuje się generowaniem większości przychodów ze sprzedaży w drugiej połowie roku i znacznie niższym poziomem przychodów w pierwszym kwartale danego roku. Sezonowość jest również efektem uzależnienia od warunków atmosferycznych. Spółka stara się ograniczyć to ryzyko poprzez obsługę firm z różnych branż.

7. Ryzyko związane z trudniejszym dostępem do kapitału

Realizacja założonej przez BALTICON S.A. strategii uzależniona jest od skutecznego pozyskiwania kapitału, w tym kapitału pochodzącego z emisji akcji oraz kapitału dłużnego. Zmienność sytuacji na rynkach finansowych, wynikająca z gorszych warunków ogólnogospodarczych, może negatywnie wpłynąć na dostęp Spółki do źródeł kapitału. Konsekwencją braku dostępu do kapitału może być ograniczenie perspektyw rozwoju BALTICON S.A., brak możliwości osiągnięcia zakładanych wyników finansowych, czy też odpowiednia zmiana założonej strategii. W celu ograniczenia ryzyka BALTICON S.A. dąży do dywersyfikacji źródeł dostępu do kapitału, opierając swój rozwój na ostrożnej polityce finansowej.

8. Ryzyko zmiennego otoczenia prawnego

Przepisy prawa, jego interpretacje oraz praktyka stosowania ulegają w Polsce dość częstym zmianom. W odniesieniu do Spółki, negatywne konsekwencje mogą wywołać zwłaszcza zmiany w zakresie prawa podatkowego, a także prawa działalności gospodarczej, prawa pracy i ubezpieczeń społecznych.

Szczególnie częste i niebezpieczne są zmiany interpretacyjne przepisów podatkowych. Brak jest spójności w praktyce organów skarbowych i orzecznictwie sądowym w sferze opodatkowania. Przyjęcie przez organy podatkowe interpretacji prawa podatkowego innej niż przyjęta przez Spółkę, może implikować pogorszenie jej sytuacji finansowej, a w efekcie ujemnie wpłynąć na osiągnięte wyniki i perspektywy jej rozwoju. Przepisy ww. gałęzi prawa podlegają częstym zmianom, wskutek czego traktowanie przedsiębiorców przez organy administracyjne i sądy cechuje pewna niekonsekwencja i nieprzewidywalność. Obowiązujące regulacje zawierają również pewne sprzeczne przepisy i niejasności, które powodują różnice w opiniach co do interpretacji prawnej przepisów, zarówno między organami państwowymi, jak i między organami państwowymi i spółkami. Dla przykładu: rozliczenia podatkowe mogą być przedmiotem kontroli władz, które w razie wykrycia nieprawidłowości uprawnione są do naliczania zaległości podatkowych wraz z odsetkami. Deklaracje podatkowe spółek mogą zostać poddane kontroli władz skarbowych przez okres pięciu lat, a niektóre transakcje przeprowadzane w tym okresie, w tym transakcje z podmiotami powiązаныmi, mogą zostać zakwestionowane do celów podatkowych przez właściwe władze skarbowe. W efekcie kwoty wykazane w sprawozdaniach finansowych mogą ulec zmianie w późniejszym terminie, po ostatecznym ustaleniu ich wysokości przez władze skarbowe.

Szczególnie istotnymi gałęziami prawa, których zmiana wywoływać będzie silny wpływ na działalność gospodarczą prowadzoną przez Emitenta, są:

- a) prawo transportowe i prawo celne,
- b) prawo morskie,
- c) prawo cywilne,
- d) prawo handlowe,
- e) prywatne prawo gospodarcze,
- f) prawo podatkowe,
- g) prawo pracy,
- h) prawo ubezpieczeń społecznych.

Niewątpliwie znaczna część tych dziedzin prawa charakteryzuje się dużą zmiennością regulacji, uzależnioną od norm unijnych i dokonywanych w tym zakresie przez Parlament Europejski lub Komisję Europejską zmian, ale również od prawa polskiego różniące się w niektórych aspektach od norm prawa innych państw członkowskich. Istnieje znaczne ryzyko zmiany przepisów w każdej z tych dziedzin prawa.

Zdaniem Spółki najważniejsze jest, aby zmiany przepisów były wprowadzane i egzekwowane na całym rynku (transportowym, depot). Jeśli w danych warunkach Spółka jest dostatecznie elastyczna i konkurencyjna, ewentualne pogorszenie środowiska prawnego dotyczące całego rynku nie spowoduje istotnej zmiany konkurencyjności Spółki. Spółka minimalizuje powyższe ryzyko monitorując na bieżąco zmiany w przepisach prawa.

9. Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną w Polsce

Wyniki finansowe osiągnięte przez Emitenta są w sposób istotny uzależnione od sytuacji makroekonomicznej w Polsce i na świecie. Działalność Emitenta oraz poziom osiągniętych wyników finansowych uzależnione są, w sposób bezpośredni i pośredni, od kształtowania się takich zmiennych

makroekonomicznych, jak: poziom PKB Polski, poziom średniego wynagrodzenia brutto, poziom inflacji, rozwój infrastruktury drogowej w Polsce, rozwój sektora usług logistycznych i spedycyjnych, poziom inwestycji podmiotów gospodarczych, stopień zadłużenia jednostek gospodarczych i gospodarstw domowych.

Negatywna sytuacja ekonomiczna w Polsce odbiła się istotnie na możliwościach płatniczych odbiorców usług Emitenta, powodując zastoje płatnicze i zaleganie kontrahentów z zapłatą wynagrodzenia należnego Spółce za wykonane na rzecz kontrahentów usługi, co z kolei zaburzało płynność finansową samej Spółki. W chwili obecnej Spółka nie boryka się z takimi problemami, większość z zaległych płatności została ściągnięta i tym samym płynność finansowa Spółki nie jest zagrożona. Potencjalnie istnieje ryzyko, że spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego, spadek poziomu inwestycji przedsiębiorstw czy też wzrost zadłużenia jednostek gospodarczych może mieć negatywny wpływ na działalność oraz sytuację finansową Spółki, poprzez obniżenie popytu na usługi Emitenta, co w konsekwencji może przełożyć się na pogorszenie wyników finansowych Spółki.

10. Ryzyko związane z dużym udziałem przychodów uzyskiwanych od jednego zleceniodawcy

Znaczna część przychodów Spółki w zakresie depotu i transportu wygenerowana jest z umów zawartych z kluczowym klientem, którym jest A.P. MOLLER MAERSK A/S. Ewentualne przedterminowe zakończenie współpracy z tym podmiotem mogłoby w krótkim czasie spowodować trudności z uzupełnieniem tego poziomu zleceń oraz negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe Emitenta. Emitent dąży do podpisywania umów długoterminowych z armatorami. Znamienita część umów zawarta jest na czas nieokreślony. Zawieranie umów długoterminowych z armatorami należy do rzadkości. Emitent wdraża i realizuje politykę dywersyfikacji przychodów i rozproszenia ryzyka. Bankructwo jednego lub kilku obecnych kontrahentów nie będzie stanowiło zagrożenia dla prowadzenia działalności Emitenta, a także nie będzie miało wpływu na osiągnięte wyniki finansowe. Emitent nie zakłada jednocześnie, aby największy globalny armator kontenerowy, jakim jest A.P. MOLLER MAERSK A/S miał w najbliższym czasie ogłosić upadłość.

11. Ryzyko związane ze zmianą sytuacji terminali kontenerowych, z którymi współpracuje Emitent

Dynamika rozwoju i wielkość obrotów realizowana przez każdy z portów morskich w Gdyni, Gdańsku, Szczecinie i Świnoujściu przekłada się na sytuację finansową Emitenta. Kryzys, obniżenie BDI (tj. Baltic Dry Index, indeks, który mierzy średnie ceny transportu morskiego surowców na podstawie danych z różnych szlaków przewozowych) wpłynęły na wielkość przeładunku w polskich portach. Zjawiska te mają wpływ na rozwój wszystkich usług świadczonych przez Emitenta i można je powiązać z trendami widocznymi w strukturze jego przychodów. Rosnąca pozycja Gdańska w stosunku do Gdyni, rozwój transportu w związku z rozwojem portu w Gdańsku ma przełożenie na przedmiotową strukturę przychodów Emitenta.

12. Ryzyko związane z powiązaniem kapitałowymi, osobowymi i handlowymi Emitenta ze

spółką „BALTICON TRANSPORT” sp. z o. o.

Emitent powstał jako zupełnie nowy podmiot zawiązany między innymi przez spółkę „BALTICON TRANSPORT” sp. z o. o. (dawniej „Balticon” sp. z o.o), która dotychczas prowadziła działalność gospodarczą depotu, transportu i handlu kontenerami. Zgodnie z przyjętymi przez założycieli Emitenta zasadami, spółka „BALTICON TRANSPORT” sp. z o. o. na pokrycie obejmowanych w związku z zawiązaniem Emitenta akcji przeniosła na jego rzecz całe swoje przedsiębiorstwo w rozumieniu art. 55¹ kodeksu cywilnego o wartości ustalonej na podstawie opinii biegłego rewidenta. Wraz z całym przedsiębiorstwem spółki z o. o. na Emitenta przeszły wszystkie składniki majątkowe, prawa do nieruchomości, aktywa trwałe i obrotowe oraz prawa i obowiązki z umów zawartych przez spółkę „BALTICON TRANSPORT” sp. z o. o. Wraz z przedsiębiorstwem na Emitenta przeszły też takie wartości jak klientela, renoma i marka Balticon składające się na wartość firmy.

W związku z powyższym na podstawie zawartych umów, w szczególności umowy przeniesienia przedsiębiorstwa spółki „BALTICON TRANSPORT” sp. z o. o. Emitent jako sukcesor praw związanych z przedsiębiorstwem prowadzi działalność gospodarczą niemal w niezmienionym zakresie w stosunku do działalności dotychczas prowadzonej przez „spółkę – matkę”.

Jednocześnie, ze względu na nieprzenaszalny charakter licencji na wykonywanie krajowego i międzynarodowego transportu drogowego rzeczy oraz zastrzeżone w nich wieloletnie prawo wykonywania tej działalności, założyciele Emitenta oraz jego Zarząd podjęli decyzję, iż działalność ta będzie w dalszym ciągu prowadzona przez spółkę „BALTICON TRANSPORT” sp. z o. o. Emitent natomiast prowadzi działalność spedycyjną. Głównym podwykonawcą Emitenta jako spedytora jest natomiast spółka „BALTICON TRANSPORT” sp. z o. o., która świadczy usługi transportowe przy wykorzystaniu środków transportu będących własnością Emitenta. Takie rozwiązanie pozwala zdywersyfikować ryzyka związane z prowadzoną przez Emitenta działalnością, przerzucając na „spółkę – matkę” odpowiedzialność związaną z przewozem ładunków.

Jednocześnie rozwiązanie to pozwoliło uniknąć konieczności uzyskiwania na nowo drogiej licencji transportowych przez Emitenta, minimalizując koszty.

Emitent jest spółką w przeszło 70 % zależną od spółki „BALTICON TRANSPORT” sp. z o. o. z siedzibą w Gdyni zarejestrowaną w rejestrze przedsiębiorców pod nr KRS 000087846. W związku z powyższym warunki współpracy obu tych podmiotów mogą być przedmiotem oceny organów podatkowych pod kątem zachowania zasad rynkowych (problem cen transferowych). Emitent jakkolwiek zapewnia, iż wszystkie transakcje zawierane pomiędzy tymi dwoma podmiotami są zawierane na warunkach rynkowych.

13. Ryzyko utraty zaufania odbiorców.

Wykonywane przez Emitenta zlecenia związane z usługami transportowymi świadczone są niekiedy przez przewoźników – podwykonawców. Okoliczności te wiążą się z wieloma czynnikami mogącymi powodować opóźnienie w realizacji zleceń. W przypadku zaistnienia nieprzewidzianych zdarzeń lub zdarzeń zawinionych, albo wręcz spowodowanych przez podwykonawcę Emitenta, skutkujących wadliwym lub nieterminowym wykonaniem zleceń, Emitent jest narażony także na ryzyko utraty

zaufania odbiorców, które ze względu na specyfikę prowadzonej działalności jest niezwykle ważne. Utrata zaufania odbiorców może wiązać się z istotnym ograniczeniem portfela zamówień Spółki, co z kolei może przełożyć się w istotny sposób na osiągnięte wyniki finansowe przez Emitenta. W celu minimalizacji przedmiotowego ryzyka, Spółka przyjęła strategię rozwijania własnego taboru transportowego i korzystania z podwykonawców spoza firmy BALTICON S.A. w ograniczonym zakresie.

Ponadto, Spółka dokłada wszelkich starań, aby zamówienia były realizowane na czas i z należytą starannością, a także spełniały parametry międzynarodowe dla tego typu usługi ze względu na operowanie przez Emitenta na rynku globalnym. Poza tym, głównym podwykonawcą usług Emitenta jest spółka dominująca tj. spółka „BALTICON TRANSPORT” sp. z o. o.. W związku z powyższym działania obu spółek, w tym w szczególności „BALTICON TRANSPORT” sp. z o. o., podejmowane są w najlepszym interesie również Emitenta.

14. Ryzyko związane z przyjętą przez Emitenta polityką niezawierania umów na świadczenie usług spedycyjnych lub transportowych

Jak już zostało powyżej wskazane zgodnie z przyjętą przez Emitenta polityką Spółka BALTICON S.A. nie zawiera długoterminowych umów z odbiorcami usług spedycyjnych, celem uniknięcia związania ustalonymi stawkami przewozu w sytuacji istotnej zmiany cen paliw lub innej istotnej zmiany sytuacji ekonomicznej, która powodowałaby, iż ustalone dla Emitenta wynagrodzenie jest niekorzystne lub poniżej stawek aktualnie obowiązujących na rynku. Jak już zostało wspomniane, rozwiązanie takie pozwala Emitentowi elastycznie reagować i dostosowywać do panujących na rynku usług transportowych warunków. Z drugiej jednak strony powoduje to dość dużą rotację odbiorców usług spedycyjnych i dużą ilość małych odbiorców w portfelu kontrahentów Emitenta i jednorazowo zlecanych usług.

Jednakże, Emitent stara się pozyskać stałych współpracujących w szerokim zakresie i w długim okresie czasu kontrahentów poprzez wysoką jakość i światowy standard świadczonych usług, doskonałą organizację i zrozumienie potrzeb klienta.

15. Ryzyko związane z umowami zawieranimi z armatorami

Duża część podpisanych z armatorami umów zawiera postanowienia umowne, na podstawie których każda ze stron może wypowiedzieć łączącą ich umowę bez zachowania okresu wypowiedzenia, w przypadku gdy druga strona dopuści się naruszenia istotnych warunków umowy. Postanowienia takie są nieprecyzyjne i nieostre oraz pozwalają na dowolną interpretację sytuacji faktycznych i utożsamianie każdej nieprawidłowości w wykonaniu umowy za naruszenie istotnych warunków umowy. Sytuacja taka rodzi ryzyko nadużywania tego postanowienia przez nierzetelnych kontrahentów w celu zakończenia współpracy ze Spółką. Jednakże, większość z podpisanych z armatorami umów została zawarta na stosowanym przez te podmioty wzorcu umownym, w związku z tym w praktyce wprowadzenie zmian do powyższych zapisów może okazać się nieosiągalne. Spółka eliminuje ryzyko wykorzystywania nieprecyzyjnych postanowień umowy na jej niekorzyść poprzez świadczenie usług na najwyższym poziomie. Zbudowana pośród głównych kontrahentów renoma i zaufanie do Emitenta pozwala cieszyć się jej nieprzerwaną i spokojną współpracą z kontrahentami. Potwierdzeniem czego jest stałe przedłużanie na dalsze okresy zawieranych umów.

Ponadto, ze względu na międzynarodowy charakter działalności prowadzonej przez Emitenta część z okazanych przez Spółkę umów z kontrahentami (zawartych z podmiotami zagranicznymi) jako prawo właściwe dla stosunków prawnych powstałych na tle danej umowy przewiduje prawo inne niż polskie. Sytuacja taka uniemożliwia poznanie i przedstawienie w pełni skutków prawnych tych umów. Stosunkowo duża część tych umów zawiera również zapis na zagraniczny sąd arbitrażowy, co w praktyce może utrudniać dochodzenie roszczeń Spółki w przypadku zaistnienia sporu.

16. Ryzyko związane z realizacją strategii, w tym wprowadzeniem nowych usług i produktów

Powodzenie strategii BALTICON S.A. uzależnione jest od wielu czynników, zarówno tych o charakterze wewnętrznym, na które Zarząd Emitenta ma wpływ, jak i o charakterze zewnętrznym, na które Zarząd BALTICON S.A. nie ma wpływu lub wpływ ten jest znacznie ograniczony. W celu budowania przewagi konkurencyjnej Spółka zamierza, poza wzmacnianiem obecnych głównych linii biznesowych, rozszerzyć portfel oferowanych dotychczas produktów i usług, w tym o bardzo innowacyjne rozwiązania dotyczące wykorzystania kontenerów do potrzeb komercyjnych, mieszkaniowych, w ramach którego miałyby powstawać nowe obiekty handlowe, mieszkaniowe, sezonowe domy letniskowe. Istnieje ryzyko, iż przyjęta przez Emitenta strategia lub powzięte w celu jej realizacji działania nie przyniosą oczekiwanych rezultatów. Wieloletnie doświadczenie BALTICON w branży transportu, depotu i handlu kontenerami powinno stanowić czynnik minimalizujący ryzyko niepowodzenia przyjętej strategii. Ponadto Emitent realizuje politykę ciągłego monitoringu zmieniających się warunków rynkowych oraz będących ich konsekwencją zmian w oczekiwaniach kontrahentów.

V. INFORMACJA O STOSOWANYCH ZASADACH DOBRYCH PRAKTYK

Działając na podstawie §5 pkt6.3 Załącznika nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu „Informacje bieżące i okresowe przekazywane w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect” Zarząd podaje następujące informacje na temat stosowania przez BALTICON Spółka Akcyjna z siedzibą w Gdyni zasad ładu korporacyjnego, o których mowa w dokumencie „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect”

Spółka przestrzegała zasady i deklaruje dalsze przestrzeganie „Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na NewConnect” z wyłączeniem:

- 1) Częściowo Zasady nr 1 w postaci braku obsługi technicznej transmisji i rejestracji posiedzeń walnego zgromadzenia przy wykorzystywaniu sieci Internet.
Spółka prowadzi przejrzystą politykę informacyjną podając w raportach bieżących i okresowych informacje niezbędne dla zrozumienia sytuacji finansowej Spółki oraz prowadzonej przez nią działalności. Dodatkowo informacje opublikowane w raportach umieszcza się na stronie internetowej. Ze względu na znaczne koszty Spółka nie rejestruje ani nie transmituje obrad Walnego Zgromadzenia. W ocenie Zarządu ponoszone w związku z tym koszty byłyby niewspółmierne wobec prawdopodobnej skali zainteresowania inwestorów tego rodzaju udogodnieniem. Spółka nie będzie stosowała powyższej zasady w sposób trwały we wskazanym zakresie. Akcjonariusze mogą zapoznać się z przebiegiem walnego zgromadzenia z raportu opublikowanego po zakończeniu zgromadzenia na stronie internetowej oraz w raporcie bieżącym. Zasada ta naraża Spółkę na znaczne koszty oraz może powodować narażenie dobra osobistego osób uczestniczących w Walnym Zgromadzeniu tj. prawa do ochrony wizerunku.
- 2) Częściowo Zasady nr 3 w postaci braku umieszczenia na stronie internetowej, zarysów planów strategicznych i prognoz finansowych, oraz poprzez niezamieszczenie dat spotkań z inwestorami i analitykami oraz konferencji prasowych. Spółka nie publikuje i nie planuje w najbliższym czasie publikować prognoz wyników finansowych. Spółka uważa, iż publikacja raportów okresowych i miesięcznych pozwoli inwestorom na rzetelną ocenę jej sytuacji finansowej i wartości wyemitowanych przez nią instrumentów finansowych. Spółka nie publikowała również dokumentu informacyjnego w ciągu ostatnich 12 miesięcy.
- 3) Zasady nr 5 poprzez niekorzystanie ze swojej sekcji relacji inwestorskich na www.gpwinfostrefa.pl.
- 4) Zasady nr 11 poprzez organizowanie co roku co najmniej 2 spotkań publicznie dostępne spotkań z inwestorami, analitykami i mediami. Emitent na stronie internetowej udostępnia informacje na temat numerów telefonów do biura prasowego odpowiedzialnego za relacje inwestorskie, co umożliwia zainteresowanym inwestorom bezpośredni kontakt.

Jednocześnie Emitent informuje, iż wynagrodzenie Autoryzowanego Doradcy w 2013 roku wynosiło 2.500zł netto miesięcznie.

V. OŚWIADCZENIA ZARZĄDU

Gdynia, dnia 16 czerwca 2014 roku

Balticon S.A.

Ul. Janka Wiśniewskiego 31

81-156 Gdynia

OŚWIADCZENIE ZARZĄDU

My, niżej podpisani, członkowie Zarządu Balticon Spółka Akcyjna, niniejszym oświadczamy, że wedle naszej najlepszej wiedzy, roczne sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi przepisami i standardami uznawanymi w skali międzynarodowej oraz odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Balticon S.A. oraz wynik finansowy osiągnięty przez Balticon S.A.

Oświadczamy ponadto, że wynik finansowy, oraz sprawozdanie z działalności Emitenta zawiera prawdziwy obraz sytuacji Balticon S.A., w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyk.

Zarząd:

Tomasz Szmid – Prezes Zarządu

Michał Magdziarz – Wiceprezes Zarządu

Adrian Kiedrowski – Wiceprezes Zarządu

Gdynia, dnia 16 czerwca 2014 roku

Balticon S.A.

Ul. Janka Wiśniewskiego 31

81-156 Gdynia

OŚWIADCZENIE ZARZĄDU

My, niżej podpisani, członkowie Zarządu Balticon Spółka Akcyjna, niniejszym oświadczamy, że podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący badania rocznego sprawozdania finansowego, został wybrany zgodnie z przepisami prawa.

Ponadto oświadczamy, że wyżej wskazany podmiot oraz biegli rewidenci dokonujący badania rocznego sprawozdania finansowego spełniali warunki do wyrażenia bezstronnej i niezależnej opinii o badaniu, zgodnie z właściwymi przepisami prawa krajowego.

Zarząd:

Tomasz Szmid – Prezes Zarządu

Michał Magdziarz – Wiceprezes Zarządu

Adrian Kiedrowski – Wiceprezes Zarządu

VI. ZAŁĄCZNIKI

- Załącznik nr 1 - „Sprawozdanie Finansowe Balticon S.A. za okres od 1 stycznia 2013 r. do 31 grudnia 2013 r.”
- Załącznik nr 2 – „Sprawozdanie Zarządu Balticon S.A. z działalności spółki w 2013 r.”
- Załącznik nr 3 – „Opinia i raport niezależnego biegłego rewidenta z badania sprawozdania finansowego za okres od 1 stycznia 2013 roku do 31 grudnia 2013 roku Balticon S.A.”