

# **RAPORT ROCZNY**

**jednostkowy**

ZA 2015 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 .....	5
III.	KURSY PRZYJĘTE DO PRZELICZENIA WYBRANYCH DANYCH FINANSOWYCH .....	9
IV.	OPIS PODSTAWOWYCH ZAGROŻEŃ I RYZYK.....	10
V.	INFORMACJA O STOSOWANYCH ZASADACH ŁADU KOROPORACYJNEGO, O KTÓRYCH MOWA W DOKUMENCIE „DOBRE PRAKTYKI SPÓŁEK NOTOWANYCH NA NEWCONNECT (2010)” .....	20
VI.	OŚWIADCZENIA ZARZĄDU .....	30
VII.	ZAŁĄCZNIKI.....	32

## I. LIST ZARZĄDU BALTICON S.A. DO AKCJONARIUSZY

Gdynia, dnia 02 czerwca 2016 roku

Szanowni Akcjonariusze,

Zarząd Balticon S.A. publikuje Raport Roczny za rok 2015 w celu przedstawienia Państwu sytuacji finansowej i majątkowej Emitenta oraz zaprezentowania osiągnięć i planów na przyszłość.

Środowisko biznesu kontenerowego w Polsce w roku 2015 podlegało istotnym i szybkim zmianom wymagając od Spółki dużej elastyczności i bardzo szybkich reakcji.

Spowolnienie wzrostu gospodarki Chin na które dodatkowo nałożyło się embargo na eksport wieprzowiny spowodowało redukcję rynku przewozów rozpoczynając od I kw. 2015.

W ciągu całego roku dały się odczuć ograniczenia wymiany handlowej z Rosją, związane zarówno z powodu restrykcji nakładanych przez UE i USA, jak też reakcji Rosji, czyli różnymi embargami, głównie w sektorze rolno-spożywczym.

W połowie roku 2015 grupa G6 skupiająca 6 globalnych armatorów morskich (APL, Hapag-Lloyd, HMM, MOL, NYK, OOCL) podjęła decyzję o zmianie portu docelowego z Gdyni na Gdańsk i wprowadzeniu statków oceanicznych. Spośród 6 armatorów tej grupy trzech jest klientami Spółki. Spowodowało to konieczność szybkiej rozbudowy placów w celu obsługi istniejących klientów w Gdańsku. Spółka wykonała zadanie i dodatkowo zyskała czwartego armatora z grupy – MOL.

W II kwartale 2015 Terminal DCT Gdańsk rozpoczął budowę terminala T2, który zwiększy możliwości przeładunkowe Gdańska do 3m TEU. Spodziewane zakończenie budowy – III kw. 2016. Jest to jasna wskazówka dla formułowania strategii rozwoju BALTICON SA w obszarze transportu i depot na najbliższe lata.

Charakteryzując najważniejsze elementy działalności BALTICON SA należy wymienić:

- Zakup spółki Balticon Contenedores SL w Hiszpanii i rozpoczęcie działalności w pierwszej lokalizacji poza granicami Polski.
- Zawiązanie spółki CGS Container Parts Sp.z o.o. zajmującej się prefabrykacją i handlem częściami kontenerów stalowych i chłodniczych.

- Wdrożenie systemu SAP wspomagającego zarządzanie firmą i komunikację B2B zakończone w II kwartale. Wdrożenie SAP jest podstawą do dalszego rozwijania sprzężonych z SAP aplikacji wspomagających pracę poszczególnych działów.
- Rozpoczęcie współpracy z nowym globalnym armatorem – Mitsui OSK Lines.
- Rozpoczęcie działalności handlowej na własnych placach w Krakowie i Poznaniu – początek tworzenia własnej sieci sprzedaży i dzierżawy kontenerów na terenie Polski.
- Konsekwentny rozwój floty kontenerów przeznaczonych na wynajem – pozyskanie poprzez zakup, lub leasing 92 kontenerów chłodniczych.
- Konsekwentne rolowanie floty transportu drogowego – zakup 3 ciągników, 6 naczep i 8 agregatów prądotwórczych.

Reasumując można stwierdzić, że na tle rynku BALTICON SA radzi sobie dobrze. W porcie w Gdańsku przeładunki kontenerów spadły o niemal 10% r/r i był to pierwszy spadek w historii Gdańska. W porcie w Gdyni spadek był znacznie bardziej drastyczny i wyniósł około 19,5% r/r. Pomimo tych parametrów, które należy uznać za niekorzystne, BALTICON SA uzyskało wzrost przychodów o 8% w stosunku do roku 2014.

Zarząd w sposób ciągły analizuje obecną sytuację rynkową i przygotowuje scenariusze działań na wypadek potencjalnych zmian złych. Pewną trudność stanowi jednak przewidzenie zakresu i siły oddziaływania zmiany dobrej.

Pod koniec 2015 roku udziałowcy spółki Buyout Company Sp. z o.o. będącej akcjonariuszem Emitenta zawarli umowę określającą zasady oraz warunki sprzedaży pakietu kontrolnego akcji Emitenta. Przedmiotem transakcji, której dotyczy umowa z grudnia 2015 roku pakiet 1.584.000 (jeden milion pięćset osiemdziesiąt cztery tysiące) akcji imiennych zwykłych Emitenta, stanowiących 51,01% kapitału zakładowego oraz uprawniających do wykonywania 51,01% głosów na Walnych Zgromadzeniach Emitenta. Na podstawie tej umowy strony określiły zasady (m.in. dotyczące ustalenia ceny sprzedaży, terminy jej zapłaty oraz zabezpieczenia spłaty), warunki i terminy dotyczące realizacji transakcji polegającej na zbyciu pośrednio lub bezpośrednio należącego do Buyout Company sp. z o.o. w/w pakietu kontrolnego akcji. Realizacja tej transakcji uzależniona jest od wielu czynników / zdarzeń przyszłych i powinna być dokonana do końca 2016 roku. W ocenie Zarządu zmiana struktury właścicielskiej Emitenta przewidziana w tej umowie pozytywnie wpłynie na sytuację Spółki.

Z wyrazami szacunku,  
w imieniu Zarządu –  
Tomasz Szmid  
Prezes Zarządu  
BALTICON S.A.

## II. WYBRANE DANE ZE SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

Jednostkowy skrócony Rachunek Zysków i Strat - Balticon S.A.		PLN		EUR	
		01.01.2015- 31.12.2015	01.01.2014- 31.12.2014	01.01.2015- 31.12.2015	01.01.2014- 31.12.2014
<b>A.</b>	<b>Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi, w tym:</b>	<b>80 401 505</b>	<b>74 476 547</b>	<b>19 212 747</b>	<b>17 777 802</b>
I.	Przychody netto ze sprzedaży produktów	69 970 229	65 003 776	16 720 089	15 516 620
II.	Zmiana stanu produktów	0	0	0	0
III.	Koszt wytworzenia produktów na własne potrzeby jednostki	0	0	0	0
IV.	Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	10 431 276	9 472 771	2 492 658	2 261 182
<b>B.</b>	<b>Koszty działalności operacyjnej</b>	<b>78 668 023</b>	<b>71 775 066</b>	<b>18 798 514</b>	<b>17 132 950</b>
I.	Amortyzacja	4 874 635	3 714 347	1 164 843	886 627
II.	Zużycie materiałów i energii	5 839 666	5 321 426	1 395 447	1 270 242
III.	Usługi obce	54 969 768	51 812 940	13 135 578	12 367 923
IV.	Podatki i opłaty, w tym:	295 790	303 672	70 682	72 488
V.	Wynagrodzenia	3 478 072	3 078 070	831 120	734 746
VI.	Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	713 629	542 506	170 529	129 498
VII.	Pozostałe koszty rodzajowe	489 263	427 003	116 914	101 927
VIII.	Wartość sprzedanych towarów i materiałów	8 007 200	6 575 102	1 913 401	1 569 499
<b>C.</b>	<b>Zysk (strata) ze sprzedaży (A-B)</b>	<b>1 733 483</b>	<b>2 701 481</b>	<b>414 233</b>	<b>644 853</b>
<b>D.</b>	<b>Pozostałe przychody operacyjne</b>	<b>5 313 993</b>	<b>3 556 088</b>	<b>1 269 832</b>	<b>848 850</b>
I.	Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	78 074	2 040	18 656	487
II.	Dotacje	0	0	0	0
III.	Inne przychody operacyjne	5 235 920	3 554 048	1 251 176	848 363
<b>E.</b>	<b>Pozostałe koszty operacyjne</b>	<b>6 093 680</b>	<b>4 652 588</b>	<b>1 456 146</b>	<b>1 110 588</b>
I.	Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	0	0	0	0
II.	Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	204 629	0	48 898	0
III.	Inne koszty operacyjne	5 889 051	4 652 588	1 407 248	1 110 588
<b>F.</b>	<b>Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C+D-E)</b>	<b>953 796</b>	<b>1 604 982</b>	<b>227 919</b>	<b>383 115</b>
<b>G.</b>	<b>Przychody finansowe</b>	<b>62 944</b>	<b>170 250</b>	<b>15 041</b>	<b>40 639</b>
I.	Dywidendy i udziały w zyskach, w tym:	0	0	0	0
II.	Odsetki, w tym:	34 427	170 250	8 227	40 639
III.	Zysk ze zbycia inwestycji	0	0	0	0
IV.	Aktualizacja wartości inwestycji	0	0	0	0
V.	Inne	28 517	0	6 814	0
<b>H.</b>	<b>Koszty finansowe</b>	<b>491 894</b>	<b>727 728</b>	<b>117 543</b>	<b>173 711</b>
I.	Odsetki, w tym:	491 633	512 513	117 481	122 339
II.	Strata ze zbycia inwestycji	0	0	0	0
III.	Aktualizacja wartości inwestycji	0	0	0	0

IV.	Inne	261	215 215	62	51 373
<b>I.</b>	<b>Zysk (strata) z działalności gospodarczej (F+G-H)</b>	<b>524 845</b>	<b>1 047 504</b>	<b>125 417</b>	<b>250 043</b>
<b>J.</b>	<b>Wynik zdarzeń nadzwyczajnych (J.I.-J.II.)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
I.	Zyski nadzwyczajne	0	0	0	0
II.	Straty nadzwyczajne	0	0	0	0
<b>K.</b>	<b>Zysk (strata) brutto (I±J)</b>	<b>524 845</b>	<b>1 047 504</b>	<b>125 417</b>	<b>250 043</b>
<b>L.</b>	<b>Podatek dochodowy</b>	<b>82 988</b>	<b>-48 737</b>	<b>19 831</b>	<b>-11 634</b>
<b>M.</b>	<b>Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększ. straty)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>N.</b>	<b>Zysk (strata) netto (K-L-M)</b>	<b>441 857</b>	<b>1 096 241</b>	<b>105 586</b>	<b>261 676</b>

Jednostkowy skrócony Bilans - Balticon S.A.		PLN	PLN	EUR	EUR
		31.12.2015	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2014
<b>A.</b>	<b>Aktywa trwałe</b>	<b>39 414 415</b>	<b>37 891 887</b>	<b>9 248 953</b>	<b>8 890 009</b>
I.	Wartości niematerialne i prawne	14 497 343	15 379 172	3 401 934	3 608 186
II.	Rzeczowe aktywa trwałe	23 667 175	21 214 942	5 553 719	4 977 346
III.	Należności długoterminowe	0	0	0	0
IV.	Inwestycje długoterminowe	977 853	1 006 371	229 462	236 110
V.	Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	272 044	291 402	63 838	68 367
<b>B.</b>	<b>Aktywa obrotowe</b>	<b>21 426 902</b>	<b>17 902 973</b>	<b>5 028 019</b>	<b>4 200 308</b>
I.	Zapasy	5 430 577	3 724 644	1 274 335	873 858
II.	Należności krótkoterminowe	15 135 635	12 699 812	3 551 715	2 979 568
III.	Inwestycje krótkoterminowe	463 007	1 033 797	108 649	242 544
IV.	Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	397 682	444 720	93 320	104 338
	<b>Aktywa razem</b>	<b>60 841 317</b>	<b>55 794 861</b>	<b>14 276 972</b>	<b>13 090 318</b>

<b>A.</b>	<b>Kapitał własny</b>	<b>35 508 711</b>	<b>35 066 854</b>	<b>8 332 444</b>	<b>8 227 214</b>
I.	Kapitał (fundusz) podstawowy	31 050 000	31 050 000	7 286 167	7 284 799
II.	Należne wpłaty na kapitał podstawowy (wielkość ujemna)	0	0	0	0
III.	Udziały (akcje) własne (wielkość ujemna)	0	0	0	0
IV.	Kapitał (fundusz) zapasowy	10 552 181	9 455 940	2 476 166	2 218 506
V.	Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny	0	0	0	0
VI.	Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe	0	0	0	0
VII.	Zysk (strata) z lat ubiegłych	-6 535 328	-6 535 328	-1 533 575	-1 533 287
VIII.	Zysk (strata) netto	441 857	1 096 241	103 686	257 195
IX.	Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna)	0	0	0	0
<b>B.</b>	<b>Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania</b>	<b>25 332 606</b>	<b>20 728 007</b>	<b>5 944 528</b>	<b>4 863 104</b>
I.	Rezerwy na zobowiązania	7 055	5 887	1 656	1 381
II.	Zobowiązania długoterminowe	6 494 255	5 422 096	1 523 936	1 272 106
III.	Zobowiązania krótkoterminowe	18 495 817	14 993 150	4 340 213	3 517 620
IV.	Rozliczenia międzyokresowe	335 479	306 874	78 723	71 997
	<b>Pasywa razem</b>	<b>60 841 317</b>	<b>55 794 861</b>	<b>14 276 972</b>	<b>13 090 318</b>

Jednostkowy Rachunek Przepływów Pieniężnych - Balticon S.A.		PLN	PLN	EUR	EUR
		31.12.2015	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2014
<b>A</b>	<b>Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej</b>				
I	Zysk (strata) netto	441 857	1 096 241	105 586	261 676
II	Korekty razem	4 098 387	2 423 098	979 351	578 402
III	Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I ± II)	4 540 244	3 519 339	1 084 937	840 078
<b>B</b>	<b>Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej</b>				
I	Wpływy	606 257	203 210	144 871	48 507
II	Wydatki	1 533 979	4 568 790	366 560	1 090 586
III	Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I-II)	-927 722	-4 365 581	-221 688	-1 042 079
<b>C</b>	<b>Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej</b>				
I	Wpływy	0	3 799 426	0	906 936
II	Wydatki	4 201 147	2 964 815	1 003 906	707 711
III	Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I-II)	-4 201 147	834 611	-1 003 906	199 224
<b>D</b>	<b>Przepływy pieniężne netto, razem (A.III ± B.III ± C.III)</b>	<b>-588 625</b>	<b>-11 631</b>	<b>-140 658</b>	<b>-2 776</b>
<b>E</b>	<b>Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych, w tym:</b>	<b>18 777</b>	<b>-11 631</b>	<b>4 487</b>	<b>-2 776</b>
<b>F</b>	<b>Środki pieniężne na początek okresu</b>	<b>1 032 855</b>	<b>1 044 486</b>	<b>246 811</b>	<b>249 322</b>
<b>G</b>	<b>Środki pieniężne na koniec okresu (F±D)</b>	<b>444 230</b>	<b>1 032 855</b>	<b>106 153</b>	<b>246 546</b>

Zestawienie zmian w kapitale własnym -		PLN	PLN	EUR	EUR
Balticon S.A.		01.01.2015- 31.12.2015	01.01.2014- 31.12.2014	01.01.2015- 31.12.2015	01.01.2014- 31.12.2014
I.	Kapitał własny na początek okresu (BO)	35 066 854	33 970 612	8 228 758	7 970 019
II.	Kapitał własny na koniec okresu (BZ)	35 508 711	35 066 854	8 332 444	8 227 214
III.	Kapitał własny, po uwzględnieniu proponowanego podziału zysku (pokrycia straty)	35 508 711	35 066 854	8 332 444	8 227 214

## Komentarz do wyników historycznych i bieżącej sytuacji

Wyniki finansowe za 2015 rok stanowią efekt post-inwestycyjny do roku 2014.

W 2014 roku Spółka zrealizowała inwestycję o łącznej wartości 4.569tys. PLN. W kolejnym roku spowolniliśmy działania inwestycyjne. Wydatki na tym poziomie wyniosły 1.534tys. PLN, co stanowi 34% wydatków inwestycyjnych z roku poprzedniego.

W 2015 roku spółka zrealizowała również znaczne wydatki finansowe. Są to przede wszystkim spłaty działań inwestycyjnych, które były realizowane głównie dzięki pozyskanym kapitałom dłużnym. Łącznie w tym roku wydaliśmy w tym obszarze 4.201tys. PLN, co stanowi wzrost

obciążeń o 42% r/r.

Mimo osiągniętego wzrostu przepływów z działalności operacyjnej do 4,54mln PLN rocznie, ostatecznie osiągnęliśmy zysk netto na poziomie jedynie 442tys. PLN. Jest to o 654tys. PLN mniej r/r. Na poziomie zysku na sprzedaży ta różnica jest wyższa – w 2015 roku wypracowaliśmy 1.733tys. PLN i jest to o 968tys. PLN mniej r/r. Przyczyną jest głównie wzrost amortyzacji oraz usług obcych.

Celem działań inwestycyjnych zrealizowanych na przestrzeni ostatnich dwóch lat jest zaspokojenie potrzeb klientów. Liczymy na to, że nasi klienci będą korzystali z udostępnianych przez nas usług oraz infrastruktury w sposób optymalny, który pozwoli na wypracowanie oczekiwanych stóp zwrotu dla Spółki oraz jej Akcjonariuszy.



### III. KURSY PRZYJĘTE DO PRZELICZENIA WYBRANYCH DANYCH FINANSOWYCH

Pozycje bilansu oraz zestawienia zmian w kapitale własnym przeliczono według ogłoszonego przez Narodowy Bank Polski kursu średniego Euro na dzień bilansowy.

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

Okres	01.01.2015- 31.12.2015	01.01.2014- 31.12.2014
Średni kurs w okresie	4,1848	4,1893
Kurs na ostatni dzień okresu	4,2615	4,2623

#### 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 realizowane 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. Ponadto spółka zarządza swoją ekspozycją walutową w możliwie optymalny sposób. Przy istotnych wolumenach otwartych pozycji walutowych, Spółka zabezpiecza ich część przy wykorzystaniu kontraktów terminowych.

##### 2. Ryzyko związane ze zmianą cen paliw.

Ceny paliw w roku 2015 spadły. W roku 2016 można się spodziewać ich wzrostu, trudnego do przewidzenia głównie ze względu na fakt, że wpływ na cenę paliwa mogą mieć nie tylko parametry rynkowe, ale także dopłaty wprowadzone przez rząd. 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 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, niezorganizowane 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;
- aktualnie wyposażamy również flotę kontenerów chłodniczych w jednostki monitorowania GPS i innych parametrów istotnych dla ograniczenia ryzyka BALTICON. Nadzór prowadzony jest

również całodobowo;

- 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;

- nieustannym inwestowaniu w sprzęt i środki 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 oraz powiększyła depot w Gdańsku przy DCT o dodatkowe powierzchnie składowe i warsztat kontenerów chłodniczych, 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 niezmienny, 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 wysoce 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 pozyskaniem 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

Sytuacja długotrwałego spadku cen stali 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 tempo rolowania 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 przychodu realizowanego przez dany dział (np. depot), rośnie przychód 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.

#### 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 osiągane 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 powiązanymi, 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 różniącego 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 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. 55<sup>1</sup> 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 drogich licencji transportowych przez Emitenta, minimalizując koszty.

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 zawnionych, 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 spółką dominującą 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 portfolio 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 zawieranymi 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 ŁADU KOROPORACYJNEGO, O KTÓRYCH MOWA W DOKUMENCIE „DOBRE PRAKTYKI SPÓŁEK NOTOWANYCH NA NEWCONNECT (2010)”

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 (2010)”

Spółka przestrzegała wszystkie zasady „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: rocznego sprawozdania Rady Nadzorczej, 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](http://www.gpwinfostrefa.pl).
- 4) Częściowo Zasady na 9 poprzez niepodawanie informacji na temat łącznej wysokości wynagrodzeń wszystkich członków Zarządu i Rady Nadzorczej.
- 5) 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 umożliwi zainteresowanym inwestorom bezpośredni kontakt.

Poniżej przedstawiono szczegółowe zestawienie dotyczące stosowania przez BALTICON Spółka Akcyjna z siedzibą w Gdyni zasad ładu korporacyjnego, o których mowa w dokumencie „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect (2010)”

Nr	ZASADA	TAK/ NIE	Komentarz Zarządu
1.	<p>Spółka powinna prowadzić przejrzystą i efektywną politykę informacyjną, zarówno z wykorzystaniem tradycyjnych metod, jak i z użyciem nowoczesnych technologii, oraz najnowszych narzędzi komunikacji zapewniających szybkość, bezpieczeństwo oraz szeroki i interaktywny dostęp do informacji. Spółka korzystając w jak najszerszym stopniu z tych metod, powinna zapewnić odpowiednią komunikację z inwestorami i analitykami, wykorzystując w tym celu również nowoczesne metody komunikacji internetowej, umożliwiając transmitowanie obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrować przebieg obrad i upubliczniać go na stronie internetowej.</p>	TAK	<p>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.</p> <p>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.</p>
2.	<p>Spółka powinna zapewnić efektywny dostęp do informacji niezbędnych do oceny sytuacji i perspektyw spółki oraz sposobu jej funkcjonowania.</p>	TAK	

3.	Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową i zamieszcza na niej:	TAK	
	3.1. podstawowe informacje o spółce i jej działalności (strona startowa),	TAK	
	3.2. opis działalności emitenta ze wskazaniem rodzaju działalności, z której emitent uzyskuje najwięcej przychodów,	TAK	
	3.3. opis rynku, na którym działa emitent, wraz z określeniem pozycji emitenta na tym rynku	TAK	
	3.4. życiorysy zawodowe członków organów spółki,	TAK	
	3.5. powzięte przez zarząd, na podstawie oświadczenia członka rady nadzorczej, informacje o powiązaniach członka rady nadzorczej z akcjonariuszem dysponującym akcjami reprezentującymi nie mniej niż 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu spółki,	TAK	
	3.6. dokumenty korporacyjne spółki,	TAK	
	3.7. zarys planów strategicznych spółki,	NIE	Spółka nie zamieszcza na stronie internetowej zarysu planów strategicznych i nie planuje stosować powyższej zasady w sposób trwały we wskazanym zakresie.
	3.8. opublikowane prognozy wyników finansowych na bieżący rok obrotowy, wraz z założeniami do tych prognoz oraz korektami do tych prognoz (w przypadku gdy emitent publikuje prognozy),	NIE	Spółka nie publikuje i nie planuje w najbliższym czasie publikować prognoz wyników finansowych. Spółka uważa, iż publikacja raportów okresowych pozwoli i inwestorom na rzetelną ocenę jej sytuacji finansowej i wartości wyemitowanych przez nią instrumentów finansowych.

	3.9. strukturę akcjonariatu emitenta, ze wskazaniem głównych akcjonariuszy oraz akcji znajdujących się w wolnym obrocie,	TAK	
	3.10. dane oraz kontakt do osoby, która jest odpowiedzialna w spółce za relacje inwestorskie oraz kontakty z mediami,	TAK	
	3.11 (skreślony)		
	3.12. opublikowane raporty bieżące i okresowe,	TAK	
	3.13. kalendarz zaplanowanych dat publikacji finansowych raportów okresowych, dat walnych zgromadzeń, a także spotkań z inwestorami i analitykami oraz konferencji prasowych,	TAK	Spółka przestrzega niniejszej zasady z wyłączeniem publikacji na stronie internetowej dat spotkań z inwestorami i analitykami oraz konferencji prasowych.
	3.14. informacje na temat zdarzeń korporacyjnych, takich jak wypłata dywidendy, oraz innych zdarzeń skutkujących nabyciem lub ograniczeniem praw po stronie akcjonariusza, z uwzględnieniem terminów oraz zasad przeprowadzania tych operacji. Informacje te powinny być zamieszczane w terminie umożliwiającym podjęcie przez inwestorów decyzji inwestycyjnych,	TAK	
	3.15. (skreślony),		
	3.16. pytania akcjonariuszy dotyczące spraw objętych porządkiem obrad, zadawane przed i w trakcie walnego zgromadzenia, wraz z odpowiedziami na	TAK	

	zadawane pytania,		
	3.17. informację na temat powodów odwołania walnego zgromadzenia, zmiany terminu lub porządku obrad wraz z uzasadnieniem,	TAK	
	3.18. informację o przerwie w obradach walnego zgromadzenia i powodach zarządzenia przerwy,	TAK	
	3.19. informacje na temat podmiotu, z którym spółka podpisała umowę o świadczenie usług Autoryzowanego Doradcy ze wskazaniem nazwy, adresu strony internetowej, numerów telefonicznych oraz adresu poczty elektronicznej Doradcy,	TAK	
	3.20. Informację na temat podmiotu, który pełni funkcję animatora akcji emitenta,	TAK	
	3.21. dokument informacyjny (prospekt emisyjny) spółki, opublikowany w ciągu ostatnich 12 miesięcy,	NIE	W ciągu ostatnich 12 miesięcy Spółka nie publikowała dokumentu informacyjnego.
	3.22 (skreślony)		
	3.23. Informacje zawarte na stronie internetowej powinny być zamieszczane w sposób umożliwiający łatwy dostęp do tych informacji. Emitent powinien dokonywać aktualizacji informacji umieszczanych na stronie internetowej. W przypadku pojawienia się nowych, istotnych informacji lub wystąpienia istotnej zmiany informacji umieszczanych na stronie internetowej, aktualizacja powinna zostać przeprowadzona niezwłocznie.	TAK	



4.	Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową, według wyboru emitenta, w języku polskim lub angielskim. Raporty bieżące i okresowe powinny być zamieszczane na stronie internetowej, co najmniej w tym samym języku, w którym następuje ich publikacja zgodnie z przepisami obowiązującymi emitenta.	TAK	
5.	Spółka powinna prowadzić politykę informacyjną ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb inwestorów indywidualnych. W tym celu Spółka, poza swoją stroną korporacyjną powinna wykorzystywać indywidualną dla danej spółki sekcję relacji inwestorskich znajdującą na stronie <a href="http://www.gpwinfostrefa.pl">www.gpwinfostrefa.pl</a> .	NIE	Spółka uznaje zamieszczanie istotnych zdarzeń z działalności spółki na stronie internetowej za wystarczające, jednakże Spółka rozważa możliwość wprowadzenia takiej procedury w przyszłości.
6.	Emitent powinien utrzymywać bieżące kontakty z przedstawicielami Autoryzowanego Doradcy, celem umożliwienia mu prawidłowego wykonywania swoich obowiązków wobec emitenta. Spółka powinna wyznaczyć osobę odpowiedzialną za kontakty z Autoryzowanym Doradcą.	TAK	
7.	W przypadku, gdy w spółce nastąpi zdarzenie, które w ocenie emitenta ma istotne znaczenie dla wykonywania przez Autoryzowanego Doradcę swoich obowiązków, emitent niezwłocznie powiadamia o tym fakcie Autoryzowanego Doradcę.	TAK	
8.	Emitent powinien zapewnić Autoryzowanemu Doradcy dostęp do wszelkich dokumentów i informacji niezbędnych do wykonywania obowiązków Autoryzowanego Doradcy.	TAK	

9.	Emitent przekazuje w raporcie rocznym:		
	9.1. informację na temat łącznej wysokości wynagrodzeń wszystkich członków zarządu i rady nadzorczej,	NIE	Spółka nie przestrzega niniejszej zasady.
	9.2. informację na temat wynagrodzenia Autoryzowanego Doradcy otrzymywanego od emitenta z tytułu świadczenia wobec emitenta usług w każdym zakresie.	TAK	
10.	Członkowie zarządu i rady nadzorczej powinni uczestniczyć w obradach walnego zgromadzenia w składzie umożliwiającym udzielenie merytorycznej odpowiedzi na pytania zadawane w trakcie walnego zgromadzenia.	TAK	
11.	Przynajmniej 2 razy w roku emitent, przy współpracy Autoryzowanego Doradcy, powinien organizować publiczne dostępne spotkanie z inwestorami, analitykami i mediami.	NIE	Emitent na stronie internetowej udostępnia informacje na temat numerów telefonów do biura prasowego odpowiedzialnego za relacje inwestorskie, co umożliwia zainteresowanym inwestorom bezpośredni kontakt.
12.	Uchwała walnego zgromadzenia w sprawie emisji akcji z prawem poboru powinna precyzować cenę emisyjną albo mechanizm jej ustalenia lub zobowiązać organ do tego upoważniony do ustalenia jej przed dniem ustalenia prawa poboru, w terminie umożliwiającym podjęcie decyzji inwestycyjnej.	TAK	
13.	Uchwały walnego zgromadzenia powinny zapewniać zachowanie niezbędnego odstępu czasowego pomiędzy decyzjami powodującymi określone zdarzenia korporacyjne a datami, w których	TAK	

	ustalane są prawa akcjonariuszy wynikające z tych zdarzeń korporacyjnych.		
<b>13 a.</b>	W przypadku otrzymania przez zarząd emitenta od akcjonariusza posiadającego co najmniej połowę kapitału zakładowego lub co najmniej połowę ogółu głosów w spółce, informacji o zwołaniu przez niego nadzwyczajnego walnego zgromadzenia w trybie określonym w art. 399 §3 Kodeksu spółek handlowych, zarząd emitenta niezwłocznie dokonuje czynności, do których jest zobowiązany w związku z organizacją i przeprowadzeniem walnego zgromadzenia. Zasada ta ma zastosowanie również w przypadku upoważnienia przez sąd rejestrowy akcjonariuszy do zwołania nadzwyczajnego walnego zgromadzenia na podstawie art. 400 § 3 Kodeksu spółek handlowych.	TAK	
<b>14.</b>	Dzień ustalenia praw do dywidendy oraz dzień wypłaty dywidendy powinny być tak ustalone, aby czas przypadający pomiędzy nimi był możliwie najkrótszy, a w każdym przypadku nie dłuższy niż 15 dni roboczych. Ustalenie dłuższego okresu pomiędzy tymi terminami wymaga szczegółowego uzasadnienia.	TAK	
<b>15.</b>	Uchwała walnego zgromadzenia w sprawie wypłaty dywidendy warunkowej może zawierać tylko takie warunki, których ewentualne ziszczenie nastąpi przed dniem ustalenia prawa do dywidendy.	TAK	

16.	<p>Emitent publikuje raporty miesięczne, w terminie 14 dni od zakończenia miesiąca. Raport miesięczny powinien zawierać, co najmniej:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- informacje na temat wystąpienia tendencji i zdarzeń w otoczeniu rynkowym emitenta, które w ocenie emitenta mogą mieć w przyszłości istotne skutki dla kondycji finansowej oraz wyników finansowych emitenta,</li> <li>- zestawienie wszystkich informacji opublikowanych przez emitenta w trybie raportu bieżącego w okresie objętym raportem,</li> <li>- informacje na temat realizacji celów emisji, jeżeli taka realizacja, choćby w części, miała miejsce w okresie objętym raportem,</li> <li>- kalendarz inwestora, obejmujący wydarzenia mające mieć miejsce w nadchodzącym miesiącu, które dotyczą emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów, w szczególności daty publikacji raportów okresowych, planowanych walnych zgromadzeń, otwarcia subskrypcji, spotkań z inwestorami lub analitykami, oraz oczekiwany termin publikacji raportu analitycznego.</li> </ul>	TAK	
16a.	<p>W przypadku naruszenia przez emitenta obowiązku informacyjnego określonego w Załączniku Nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu („Informacje bieżące i okresowe przekazywane w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect”) emitent powinien niezwłocznie opublikować, w trybie właściwym dla przekazywania</p>	TAK	

	raportów bieżących na rynku NewConnect, informację wyjaśniającą zaistniałą sytuację.		
<b>17.</b>	(skreślony)		

## VI. OŚWIADCZENIA ZARZĄDU

Gdynia, dnia 02 czerwca 2016 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 02 czerwca 2016 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

## VII. ZAŁĄCZNIKI

- Załącznik nr 1 - „Sprawozdanie Finansowe Balticon S.A. za okres od 1 stycznia 2015 r. do 31 grudnia 2015 r.”
- Załącznik nr 2 – „Sprawozdanie Zarządu Balticon S.A. z działalności spółki w 2015 r.”
- Załącznik nr 3 – „Opinia i raport niezależnego biegłego rewidenta z badania sprawozdania finansowego za okres od 1 stycznia 2015 roku do 31 grudnia 2015 roku Balticon S.A.”