

**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU
Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI BEKPOL SP. Z O.O. ZA ROK 2019**

1. DANE FIRMY

NAZWA: BEKPOL Spółka z o.o.

SIEDZIBA: ul. Wrocławska 83, 58-306 Wałbrzych

FORMA PRAWNA: spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

ORGAN EWIDENCYJNY: Sąd Rejonowy dla Wrocławia-Fabrycznej we Wrocławiu, IX Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego **KRS:** nr 0000652578,

REGON: 022496490, **NIP:** 8862985038

PRZEDMIOT DZIAŁALNOŚCI: PKD 4632 z: Sprzedaż hurtowa mięsa i wyrobów z mięsa

SKŁAD ZARZĄDU w 2018 r.:

Karol Ludwiński -Prezes Zarządu

Katarzyna Nowak – Wiceprezes Zarządu

Tomasz Kozuń – Wiceprezes Zarządu

2. SYTUACJA W GOSPODARCE I BRANŻY

Szybki wzrost PKB, rekordowo niskie bezrobocie, solidny wzrost płac, dodatnie saldo migracji i umiarkowany przyrost kredytów powodują że rok 2019 był wyjątkowy dla polskiej gospodarki. 5-procentowy wzrost PKB przewidywany w tym roku jest szybki, a przy tym zbilansowany jak nigdy dotąd. Inflacja pozostaje wyraźnie poniżej celu NBP. Deficyt sektora finansów publicznych jest niski i nie powinien przekroczyć 0,5 proc. PKB. Nigdy nie było równie niskiego bezrobocia, które wg GUS w kwartalnym badaniu BAEL wynosiło za III kw. br. 3,8 proc. (wyrównane sezonowo). Niskie bezrobocie sprzyja wzrostowi wynagrodzeń w okolicach 7 proc. r/r. Tyle wystarcza, by większość obywateli poczuła wzrost siły nabywczej swoich zarobków, a jednocześnie nie jest to na tyle dużo, aby zagrozić stabilności finansowej przedsiębiorstw. Powyższe czynniki spowodowały znaczny wzrost konsumpcji, co odczuła zwłaszcza branża spożywcza.

Polskie drobiarstwo, podobnie jak branża wieprzowa i wołowa, mimo wyzwań wynikających z chorób zwierząt czy ograniczeń w handlu na światowych rynkach, idą do przodu. Choć Polacy wciąż chętnie jedzą mięso, producenci muszą bacznie analizować światowe trendy i zachowania konsumentów, w szczególności dotyczące rozmaitych mitów dotyczących mięsa. Każda branża ma swoje ogromne ryzyko. Miał je drób – ptasią gripę, wieprzowina - ASF, natomiast w wołowinie mieliśmy moment niepewności związany z ubojem rytualnym. W porównaniu ze stanem sprzed 10 lat produkujemy o ponad 100 proc. mięsa drobiowego więcej. Część z niego zjedli nasi rodacy, część wyeksportowaliśmy. Przeciętny Polak je 32 kg drobiu, w UE średnia to 25 kg. Widać więc, że nie da się już produkować więcej dla konsumenta w Polsce i trzeba to mięso wysyłać na eksport.

W przypadku wołowiny spożycie na poziomie nieco ponad 2 kg rocznie w przeliczeniu na tygodnie oznacza, że to są pojedyncze dekadamy.

3. SYTUACJA FINANSOWA FIRMY

Spółka Bekpol ma ugruntowaną, stabilną pozycję na rynku. Kondycja finansowa spółki jest bardzo dobra. Nie ma problemów z regulowaniem zobowiązań. Ponadto Spółka ma ogromne wsparcie ze strony Grupy Kapitałowej GOBARTO - CEDROB co pozwala realizować jej bardziej ambitne plany sprzedażowe oraz skutecznie rywalizować z silną konkurencją. Rozwijana sieć dystrybucji oparta jest na mechanizmie pozyskiwania lepszych cen, przy większych wolumenach, gdyż wspólne zakupy dają możliwość wywierania efektywniejszego wpływu na dostawców. Spółka Bekpol uzyskała również dostęp do nowych dostawców, dzięki czemu poszerza swoją ofertę asortymentową oraz skutecznie dostosowuje się do nowych trendów, wymagań i potrzeb klienta. Współpracuje z popularnymi producentami mięsa świeżego: drobiowego, indyczego, króliczego, wieprzowego, wołowego, cielęcego, dziczyzny, koniny, przetworów mięsnych, wyrobów garmażeryjnych, ryb, serów twardych oraz ciast i wyrobów ciastkarskich. Firma Bekpol dużą wagę przywiązuje obsłudze klienta, dlatego deleguje swoich pracowników na szkolenia poszerzające ich wiedzę, rozbudowuje dział logistyczny, zatrudniając pracowników do działów magazynowych oraz tworząc nowe trasy transportowe docierając tym samym do większej liczby odbiorców.

3.1 Planowany rozwój jednostki

W 2019 roku planowane jest utrzymanie Spółki na takim samym poziomie jak w roku 2019 z planowanym niewielkim wzrostem przychodów.

3.2 SPRZEDAŻ

W 2019 roku Spółka odnotowała sprzedaż na poziomie 106 921 tys. zł z czego 1045 tys. zł stanowi sprzedaż usług, 105 328 tys. zł sprzedaż towarów na kraj, a 1 593 tys. zł wewnątrzwspólnotowa dostawa towarów. Głównymi odbiorcami Spółki Bekpol są kontrahenci z sektora tradycyjnego, który odnotowuje spadki rok do roku na rzecz sektora nowoczesnego. Dyskonty, obsługiwane z centralnych magazynów, są najszybciej rosnącym segmentem nowoczesnego handlu spożywczego pod względem wartości rocznej sprzedaży w Polsce. Na przestrzeni ostatnich 6 lat sprzedaż w dyskontach rosła średniorocznie o 16%. Największe sieci dyskontowe rosły najszybciej ze wszystkich segmentów w kategorii wartości sprzedaży oraz powierzchni handlowej, co przyczyniło się bezpośrednio do spadku sprzedaży, a nawet wycofania się z rynku, przez zamknięcie placówek, klientów z rynku tradycyjnego. Spółka reaguje na zmieniające się tendencje handlowe, dlatego poszukuje nowych rynków zbytu podpisując kontrakty handlowe z kontrahentami z sieci handlowych czy franczyzobiorcami oraz, coraz bardziej się rozwijającego, rynku HoReCa.

3.3 KADRY W SPÓŁCE

Stan zatrudnienia w dniu 31.12.2019 roku – 114 osób w tym 3 osoby z Zarządu. Spółka dokonuje odpisu na ZFŚS. Szkolenia przeprowadzane są w ramach potrzeb.

3.4 FINANSOWANIE

Majątek spółki BEKPOL o wartości bilansowej 24 823 tys. zł finansowany był kapitałem własnym w wysokości 15 296 tys. zł oraz krótkoterminowy leasing w kwocie 86 tys. zł. Osiągnięty w roku 2019 zysk powoduje, że wszystkie wskaźniki rentowności za ten okres przyjmują wartość dodatnią i potwierdzają fakt zyskowności działalności jednostki. Rentowność majątku ukształtowała się na poziomie 13,48 %. Wskaźnik rentowności sprzedaży wzrósł w stosunku do lat poprzednich i wynosi w 2019 r. 3,23 %, natomiast rentowność kapitału własnego wzrosła i w 2019 roku wyniosła 21,87%.

Wskaźniki rentowności		miernik	2019	2018
Rentowność majątku (ROA)				
<u>wynik finansowy netto x 100</u>	procent	13,48%	8,94%	
aktywa ogółem				
Rentowność przychodów				
<u>wynik finansowy netto x 100</u>	procent	3,13%	1,81%	
Przychody ogółem				
Rentowność sprzedaży				
<u>wynik na sprzedaży x 100</u>	procent	3,23%	1,99%	
przychody ze sprzedaży ogółem				
Rentowność kapitału własnego (ROE)				
<u>wynik finansowy netto x 100</u>	procent	21,87%	12,45%	
kapitały własne				

Wskaźniki płynności I i II stopnia kształtują się na wymaganym poziomie. Zarząd nie widzi zagrożenia utraty płynności. Bekpol Sp. z o.o. ma zdolność do sprawnej konwersji należności i zapasów w gotówkę.

Wskaźniki płynności finansowej		miernik	2019	2018	2017	2016
Wskaźnik płynności finansowej I stopnia						
<u>aktywa obrotowe - należności z tyt.dostaw i usług powyżej 12 mc</u>	(1,5-2,0)	2,5	3,66	4,15	4,55	
pasywa bieżące. - zobow.krótkoterm.powyżej 12 mc						
Wskaźnik płynności finansowej II stopnia						
<u>aktywa obrot. - zapasy - należ.z tyt.dost.i usl.pow.12 mc</u>	(1,0-1,5)	2,6	3,43	3,85	4,27	
pasywa bieżące. - zobow. z tyt.dostaw i usług pow. 12 mc						

3.5. OPIS ISTOTNYCH CZYNNIKÓW RYZYKA I ZAGROŻEŃ

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną i zmianą tendencji rynkowych

Największym zagrożeniem z punktu widzenia spółki jest budowanie złego wizerunku polskiego mięsa na rynkach zagranicznych. Tzw. „afera mięsna” była tak naprawdę tylko serią pojedynczych incydentów naruszenia norm jakości żywności i trudno na jej podstawie wyciągać wnioski, że produkty żywnościowe, w tym mięsne są w Polsce w jakikolwiek sposób niebezpieczne, ale media zagraniczne wyolbrzymiają te przypadki dążąc do niebezpiecznej dla nas sytuacji, że rynki te mogą zostać zamknięte dla produktów mięsnych z Polski.

Niekorzystane dla naszej branży może się okazać także promowanie mody na weganizm i wegetarianizm, choć jak na razie spożycie mięsa przez Polaków nie zmienia się, a wręcz rośnie. Spożywanie mięsa niesie ze sobą korzyści, o których weganie zapominają. Niektóre składniki mięsa są niezbędne w diecie i nie da się ich zastąpić. Na pewno jedlibyśmy jeszcze więcej mięsa gdyby nasze społeczeństwo było bogatsze, chodzi tu przede wszystkim o wołowinę.

Zmieniające się tendencje rynkowe oraz pojawiające się nowe potrzeby klienta są stale monitorowane przez dział handlowy Spółki Bekpol, który dostosowuje swoją ofertę handlową do aktualnych potrzeb rynku. Wspiera także wyspecjalizowane sklepy mięsne, które oferują swoim klientom towar wysokiej jakości w szerokim przekroju asortymentowym. W świadomości Polaków sklep mięsny jest miejscem gwarantującym świeże produkty od sprawdzonych dostawców w odróżnieniu od mięsa z supermarketów.

Ryzyko kursu walutowego

Spółka ze względu na codzienną wewnątrzwspólnotową dostawę towaru minimalizuje ryzyko kursu walutowego poprzez przeprowadzanie bieżących transakcji sprzedaży korony czeskiej. Zakupy towarów w Euro realizowane są w taki sposób, że kurs Euro jest zabezpieczany jest już w momencie składania zamówienia do dostawcy. Systematyczna analiza dziennego stanu kursu walut, daje możliwość szybkiej reakcji na spadek ceny obcej waluty.

Ryzyko związane z niestabilnością firm w sektorze finansowym i ubezpieczeniowym.

Zarząd Spółki zauważa ryzyko związane z niestabilnością firm w sektorze finansowym i ubezpieczeniowym. Istnieje ryzyko utraty środków finansowych w przypadku niewypłacalności instytucji finansowych. Istnieje również ryzyko braku wypłaty odszkodowania w przypadku niewypłacalności firm ubezpieczeniowych. Spółka aby zminimalizować te ryzyka dywersyfikuje dostawców usług finansowych i ubezpieczeniowych, współpracuje z kilkoma bankami i firmami ubezpieczeniowymi o dobrym standingu finansowym i dobrych podstawach kapitałowych.

Ryzyko stopy procentowej

Spółka w znacznym stopniu finansuje swoją działalność ze środków własnych oraz z kredytu kupieckiego dlatego też nie korzysta z kredytów bankowych. Ryzyko w tym zakresie nie jest istotne. Utrzymujące się od dłuższego czasu niskie stopy procentowe powodują jednak, że nadwyżki finansowe lokowane w bankach przynoszą ograniczone zyski.

Ryzyko stosowania rachunkowości zabezpieczeń

Spółka nie stosuje instrumentów zabezpieczających transakcje finansowe, a więc ryzyko w tym obszarze nie występuje.

Ryzyko związane z awarią systemów informatycznych

Spółka posiada oprogramowanie do zarządzania sprzedażą i gospodarką magazynową firmy PSI. System tworzy bazę danych klientów i dokumentów, na podstawie której pracuje dział sprzedażowy, zakupowy, kas, fakturowania i księgowości. Istnieje jednakże ryzyko spięć elektrycznych, których skutki mogą doprowadzić do:

- utraty kluczowych danych,
- brak możliwości pracy,
- utratę łączności pomiędzy siedzibą Spółki, a magazynami na ul. Wysockiego,
- zakłócenie lub uniemożliwienie pracy jednostek i komórek organizacyjnych.

Spółka wdrożyła procedury oraz system zabezpieczeń, ograniczające ryzyko związane z awarią oprogramowania do minimum poprzez:

- stałą obsługę programistów i serwisantów,
- aktualizacja oprogramowania do najnowszej wersji ponoszącą stabilność funkcjonowania systemu
- system kontroli dostępu pracowników,
- programy antywirusowe z aktualną bazą wirusów oraz firewall ograniczający dostęp do systemu i bazy danych,
- systematyczne wykonywanie kopii bezpieczeństwa baz danych i przechowywanie tych danych w innych budynkach/pomieszczeniach,
- alternatywne źródła energii elektrycznej oraz połączenia z siecią internetową,
- fizyczne zabezpieczenia dostępu osób niepowołanych do pomieszczeń serwerowni.

Ryzyko związane z zapasami

System zarządzania gospodarką magazynową opiera się na analizie, prognozie oraz planach sprzedaży towarów, co pozwala na minimalizację ryzyka związanego z zapasami zaopatrzenia. Dzięki strukturze magazynowej podzielonej na działy tj. dział mięsa czerwonego, mięsa białego oraz dział wyrobów przetworzonych, możliwa jest większa kontrola Kierowników ds. zakupów nad terminami przydatności do spożycia poszczególnych partii towarów tak aby minimalizować straty z tytułu utraty wartości posiadanych zasobów. Codzienna kontrola stanu zapasów pozwala na odpowiednie reagowanie na zmiany poziomu towaru w magazynach, przez złożenie zamówienia na kolejną partię zakupu lub upływnianie nadmiernych zapasów.

Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców

Strategia realizowana w Spółce w procesie zaopatrzenia opiera się na korzystaniu z wielu źródeł zaopatrzenia, co pozwala na nieuzależnienie się od jednego dostawcy. Zaletą tej metody jest redukcja kosztów, co przekłada się na możliwość zastosowania atrakcyjnych cen dla konsumentów. Spółka nie zamyka się w obrębie pozyskanych już dostawców. Wybór dostawcy jest decyzją strategiczną uwzględniającą wszystkie korzyści, zmiany popytu oraz reakcji na działania w rynku.

Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych odbiorców

Strategią sprzedażową Spółki jest dywersyfikacja rynków zbytu poprzez obsługę kontrahentów zarówno z rynku tradycyjnego – odbiorcy hurtowi, stale powiększający się rynek franczyzowy, a także rozwijający się rynek HoReCa (łącznie określenie sektora hotelarskiego oraz gastronomicznego). Ze względu na ciągłe poszukiwanie nowych rynków zbytu, firma Bekpol stale poszerza bazę klientów, dzięki czemu w Spółce nie występuje uzależnienie od któregośkolwiek z odbiorców. Dodatkowo Spółka podpisuje różnego rodzaju umowy lojalnościowe mające na celu związanie klientów z firmą na dłuższą oraz zabezpieczenie ciągłości sprzedaży.

Ryzyko związane z konkurencją

Przystąpienie Spółki do Grupy GOBARTO niewątpliwie zmniejszyło ryzyko związane z konkurencją, wzmacniając tym samym pozycję Spółki na rynku dolnośląskim i opolskim. Możliwość uzyskania lepszych warunków handlowych od dostawców z pozycji całej grupy, umożliwia Spółce na uatrakcyjnienie oferty handlowej.

Duże znaczenie w branży FMCG (FAST MOVING CONSUMER GOODS) ma wzrost ekspansji dyskontów, co powoduje hamowanie sprzedaży, za czym idzie również rozwoju, rynku tradycyjnego. Spółka minimalizuje ryzyko związane z konkurencją poprzez nasilenie prowadzonych działań promocyjno-sprzedażowych, tak aby wesprzeć kontrahentów Spółki w atrakcyjności proponowanej oferty. Ze względu na rosnące trendy zdrowej, ekologicznej żywności Spółka nakłada nacisk na świeżość i jakość towarów, rozszerzając ofertę handlową o mięso świeże z górnej półki tj. cielęcina,

wołowina, dziczyzna, gęsina, kaczka, królik, indyk i kurczak zagrodowy oraz o wędliny bez polifosforanów, glutaminianu sodu, alergenów, z niską zawartością tłuszczu i soli, produkty z dużą zawartością mięsa (produkty Nisko wydajnościowe). Zgodnie z analizami ekspertów sprzedaż żywności poprzez internet będzie rosła. Sklepy w sieci staną się konkurencją dla tradycyjnych. Konsumenci w Internecie kupują niewiele, tylko 1% produktów FMCG, w tym żywności. Jednak zgodnie z prognozami w ciągu najbliższych 2–3 lat wzrost ma być co najmniej dwukrotny. Obecnie cały rynek e-commerce w Polsce szacowany jest na 6%.

Ryzyko związane z otoczeniem prawnym

Spółka, w zakresie działalności podstawowej nie prowadzi działalności gospodarczej wymagającej uzyskania koncesji, licencji, lub zezwolenia. Spółka nie jest uzależniona od określonych ulg lub zwolnień podatkowych, których utrata mogłaby znacząco wpłynąć na wynik finansowy.

Dostrzegamy jednak to, że częste nowelizacje, niespójność oraz brak jednolitej interpretacji przepisów prawa pociągają za sobą ryzyko związane z otoczeniem prawnym w jakim Spółka prowadzi działalność. Szczególnie częstym zmianom ulegają przepisy oraz interpretacje przepisów podatkowych. Zarówno praktyka organów skarbowych jak i orzecznictwo sądowe w tej dziedzinie nie są jednolite. W przypadku przyjęcia przez organy podatkowe odmiennej niż Spółka interpretacji przepisów, a w szczególności przepisów podatkowych, Spółka może liczyć się z negatywnymi konsekwencjami, wpływającymi na działalność oraz sytuację finansową Spółki i osiągnęte przez nią wyniki finansowe. Przyłączenie do grupy kapitałowej Gobarto S.A. spowodowało jednak, że spółka może czerpać z wiedzy i doświadczenia nowego właściciela i lepiej zabezpieczyć się przed niebezpieczeństwami płynącymi ze zmieniającego się otoczenia.

4. DZIAŁANIA OGÓLNE

W 2019 roku Spółka zachowała ciągłość działań jak w latach poprzednich ze szczególnym naciskiem na zwiększeniu sprzedaży mięsa.

5. WYNIK FINANSOWY

Spółka realizując zasadę ostrożnej wyceny aktywów oraz zachodzących procesów osiągnęła zysk netto w wysokości 3.346 tys. zł. Wynik netto Spółki ukształtował się na poziomie większym 196,87 % w stosunku do 2018r.

6. WNIOSEK ZARZĄDU W SPRAWIE PRZEZNACZENIA ZYSKU NETTO ZA ROK 2018

Zarząd Spółki proponuje Walnemu Zgromadzeniu Udziałowców BEKPOL Spółka z o.o. o przeznaczenie zysku netto osiągniętego za rok 2019 w kwocie 3.346 tys. zł przeznaczyć kwocie 3 miliony zł (słownie: Trzy miliony złotych) na wypłatę dywidendy dla udziałowca w terminie do 31 marca 2020, a pozostałą część przeznaczyć na zwiększenie kapitału zapasowego.

7. NABYCIE/ZBYCIE UDZIAŁÓW WŁASNYCH

Nie dotyczy

8. WAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU

Nie wystąpiły

9. POSIADANE PRZEZ SPÓŁKĘ ODDZIAŁY/ZAKŁADY

Spółka posiada Cross-doking w Lubinie i celu optymalizacji kosztów .