



SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI

AGROMEP S.A.

za okres

od 01.01.2025 r. do 31.12.2025 r.

Kościan, 29 maja 2026 r.



spółka notowana na

NEW/CONNECT

RYNEK AKCJI GPW

Spis treści

1. INFORMACJE PODSTAWOWE	4
1.1. Dane rejestrowe	4
1.2. Informacje o notowanych akcjach	4
1.3. Stan prawny Spółki	4
1.4. Przedmiot działalności	5
1.5. Organy emitenta	6
1.6. Akcjonariat	7
Dane na dzień 31 grudnia 2024 r.	7
1.7. Zatrudnienie	7
2. OMÓWIENIE PODSTAWOWYCH WIELKOŚCI EKONOMICZNO-FINANSOWYCH, UJAWNIONYCH W ROCZNYM SPRAWOZDANIU FINANSOWYM, W SZCZEGÓLNOŚCI OPIS CZYNNIKÓW I ZDARZEŃ, W TYM O NIETYPOWYM CHARAKTERZE, MAJĄCYCH ZNACZĄCY WPŁYW NA DZIAŁALNOŚĆ EMITENTA I OSIĄGNIĘTE PRZEZ NIEGO ZYSKI LUB PONIESIONE STRATY W ROKU OBROTOWYM, A TAKŻE OMÓWIENIE PERSPEKTYW ROZWOJU DZIAŁALNOŚCI EMITENTA PRZYNAJMNIEJ W NAJBLIŻSZYM ROKU OBROTOWYM	7
3. OPIS ISTOTNYCH CZYNNIKÓW RYZYKA I ZAGROZEŃ Z OKREŚLENIEM, W JAKIM STOPNIU EMITENT JEST NA NIE NARAŻONY	29
3.1. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem, w jakim AGROMEPE S.A. prowadzi działalność. 29	
3.2. Czynniki ryzyka związane z działalnością AGROMEPE S.A.	35
4. WSKAZANIE POSTĘPOWAŃ TOCZĄCYCH SIĘ PRZED SĄDEM, ORGANEM WŁAŚCIWYM DLA POSTĘPOWANIA ARBITRAŻOWEGO LUB ORGANEM ADMINISTRACJI PUBLICZNEJ, Z UWZGLĘDNIENIEM INFORMACJI W ZAKRESIE POSTĘPOWANIA DOTYCZĄCEGO ZOBOWIĄZAŃ ALBO WIERZYTELNOŚCI EMITENTA LUB JEDNOSTKI OD NIEGO ZALEŻNEJ, KTÓRYCH WARTOŚĆ STANOWI CO NAJMNIEJ 10% KAPITAŁÓW WŁASNYCH EMITENTA	38
5. INFORMACJE O PODSTAWOWYCH PRODUKTACH, TOWARACH LUB USŁUGACH WRAZ Z OKREŚLENIEM ICH UDZIAŁU W SPRZEDAŻY EMITENTA OGÓŁEM, A TAKŻE ZMIANY W TYM ZAKRESIE W DANYM ROKU OBROTOWYM	38
6. INFORMACJE O RYNKACH ZBYTU, Z UWZGLĘDNIENIEM PODZIAŁU NA RYNKI KRAJOWE I ZAGRANICZNE	43
7. INFORMACJE O ISTOTNYCH TRANSAKCYJACH ZAWARTYCH PRZEZ EMITENTA LUB JEDNOSTKĘ OD NIEGO ZALEŻNĄ Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI NA INNYCH WARUNKACH NIŻ RYNKOWE, WRAZ Z ICH KWOTAMI ORAZ INFORMACJAMI OKREŚLAJĄCYMI CHARAKTER TYCH TRANSAKCYJ ... 44	
8. INFORMACJE O ZACIĄGNIĘTYCH I WYPOWIEDZIANYCH W DANYM ROKU OBROTOWYM UMOWACH DOTYCZĄCYCH KREDYTÓW I POŻYCZEK, Z PODANIEM CO NAJMNIEJ KWOTY, RODZAJU I WYSOKOŚCI STOPY PROCENTOWEJ, WALUTY I TERMINU WYMAGALNOŚCI	45
9. INFORMACJE O UDZIELONYCH W DANYM ROKU OBROTOWYM POŻYCZKACH, ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM POŻYCZEK UDZIELONYCH JEDNOSTKOM POWIĄZANYM EMITENTA, Z PODANIEM CO NAJMNIEJ KWOTY, RODZAJU I WYSOKOŚCI STOPY PROCENTOWEJ, WALUTY I TERMINU WYMAGALNOŚCI	46
10. W PRZYPADKU EMISJI PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH W OKRESIE OBJĘTYM RAPORTEM – OPIS WYKORZYSTANIA PRZEZ EMITENTA WPŁYWÓW Z EMISJI DO CHWILI SPORZĄDZENIA SPRAWOZDANIA Z DZIAŁALNOŚCI	46

11. OBJAŚNIENIE RÓŻNIC POMIĘDZY WYNIKAMI FINANSOWYMI WYKAZANUMI W RAPORCIE ROCZNYM, A WCZEŚNIEJ PUBLIKOWANYMI PROGNOZAMI WYNIKÓW NA DANY ROK	46
12. OCENĘ, WRAZ Z JEJ UZASADNIENIEM, DOTYCZĄCĄ ZARZĄDZANIA ZASOBAMI FINANSOWYMI, ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM ZDOLNOŚCI WYWIĄZYWANIA SIĘ Z ZACIĄGNIĘTYCH ZOBOWIĄZAŃ ORAZ OKREŚLENIE EWENTUALNYCH ZAGROŻEŃ I DZIAŁAŃ, JAKIE EMITENT PODJĄŁ LUB ZAMIERZA PODJĄĆ W CELU PRZECIWDZIAŁANIA TYM ZAGROŻENIOM.....	46
13. OCENĘ MOŻLIWOŚCI REALIZACJI ZAMIERZEŃ INWESTYCYJNYCH, W TYM INWESTYCJI KAPITAŁOWYCH, W PORÓWNANIU DO WIELKOŚCI POSIADANYCH ŚRODKÓW, Z UWZGLĘDNIENIEM MOŻLIWYCH ZMIAN W STRUKTURZE FINANSOWANIA TEJ DZIAŁALNOŚCI	47
14. OCENĘ CZYNNIKÓW I NIETYPOWYCH ZDARZEŃ MAJĄCYCH WPŁYW NA WYNIK Z DZIAŁALNOŚCI ZA ROK OBROTOWY, Z OKREŚLENIEM STOPNIA WPŁYWU TYCH CZYNNIKÓW LUB NIETYPOWYCH ZDARZEŃ NA OSIĄGNIĘTY WYNIK.....	48
15. CHARAKTERYSTYKĘ ZEWNĘTRZNYCH I WEWNĘTRZNYCH CZYNNIKÓW ISTOTNYCH DLA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTWA EMITENTA ORAZ OPIS PERSPEKTYW ROZWOJU DZIAŁALNOŚCI EMITENTA CO NAJMNIEJ DO KOŃCA ROKU OBROTOWEGO NASTĘPUJĄCEGO PO ROKU OBROTOWYM, ZA KTÓRY SPORZĄDZONO SPRAWOZDANIE FINANSOWE ZAMIESZCZONE W RAPORCIE ROCZNYM, Z UWZGLĘDNIENIEM ELEMENTÓW WYPRACOWANEJ STRATEGII RYNKOWEJ	49
16. ZMIANA W PODSTAWOWYCH ZASADACH ZARZĄDZANIA PRZEDSIĘBIORSTWEM EMITENTA I JEGO GRUPĄ KAPITAŁOWĄ	50
17. WSZELKIE UMOWY ZAWARTE MIĘDZY EMITENTEM, A OSOBAMI ZARZĄDZAJĄCYMI, PRZEWIDUJĄCE REKOMPENSATĘ W PRZYPADKU ICH REZYGNACJI LUB ZWOLNIENIA Z ZAJMOWANEGO STANOWISKA BEZ WAŻNEJ PRZYCZYNY LUB GDY ICH ODWOŁANIE LUB ZWOLNIENIE NASTĘPUJE Z POWODU POŁĄCZENIE EMITENTA PRZEZ PRZEJĘCIE.....	50
18. WARTOŚĆ WYNAGRODZEŃ, NAGRÓD LUB KORZYŚCI DLA KAŻDEJ Z OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH EMITENTA	51
19. W PRZYPADKU SPÓŁEK KAPITAŁOWYCH – OKREŚLENIE ŁĄCZNEJ LICZBY I WARTOŚCI NOMINALNEJ WSZYSTKICH AKCJI (UDZIAŁÓW) EMITENTA ORAZ AKCJI I UDZIAŁÓW W JEDNOSTKACH POWIĄZANYCH EMITENTA, BĘDĄCYCH W POSIADANIU OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH EMITENTA (DLA KAŻDEJ OSOBY ODDZIELNIE)	51
20. INFORMACJE O ZNANYCH EMITENTOWI UMOWACH (W TYM RÓWNIEŻ ZAWARTYCH PO DNIU BILANSOWYM), W WYNIKU KTÓRYCH MOGĄ W PRZYSZŁOŚCI NASTĄPIĆ ZMIANY W PROPORCJACH POSIADANYCH AKCJI PRZEZ DOTYCHCZASOWYCH AKCJONARIUSZY I OBLIGATARIUSZY.	51
21. INFORMACJE O DACIE ZAWARCIA PRZEZ EMITENTA UMOWY, Z FIRMĄ AUDYTORSKĄ UPRAWNIONĄ DO BADANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH, O DOKONANIE BADANIA LUB PRZEGLĄDU SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO LUB SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ORAZ OKRESIE, NA JAKI ZOSTAŁA ZAWARTA TA UMOWA	52
22. INFORMACJE O WYNAGRODZENIU FIRMY AUDYTORSKIEJ UPRAWNIONEJ DO BADANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH, WYPŁACONYM LUB NALEŻNYM ZA ROK OBROTOWY	52
23. INFORMACJE O WYNAGRODZENIU AUTORYZOWANEGO DORADCY	52
24. OŚWIADCZENIE O STOSOWANIU ZASAD ŁADU KORPORACYJNEGO	52

1. INFORMACJE PODSTAWOWE

1.1. Dane rejestrowe

Nazwa:	AGROMEPE SPÓŁKA AKCYJNA
Kraj siedziby:	Polska
Siedziba:	Kościan
Adres:	ul. Gostyńska 71, 64-000 Kościan
Telefon/Fax:	+48 65 511 09 08
Adres poczty elektronicznej:	agromep@agromep.pl; inwestor@agromep.pl
Strona internetowa:	www.agromep.pl
NIP:	698-173-63-98
REGON:	300283632
Sąd rejestrowy:	Sąd Rejonowy Poznań – Nowe Miasto i Wilda w Poznaniu, IX Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
KRS:	0000477311
Kapitał zakładowy:	3 260 000,00 zł (w pełni opłacony)

1.2. Informacje o notowanych akcjach

Spółka Agromep S.A. zadebiutowała na rynku NewConnect 14 stycznia 2014 roku. Jej papiery wartościowe notowane są na rynku kierowanym zleceniami w systemie notowań ciągłych.

Nazwa skrócona:	AGROMEPE
Ticker:	AGP
Rynek:	NewConnect
Indeks:	NCIndex
Sektor:	Handel
ISIN:	PLAGRMP00010
Liczba zarejestrowanych akcji:	3 260 000 (akcje serii A i B)
Cena nominalna akcji:	1,00 zł

1.3. Stan prawny Spółki

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

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

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

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

Czas trwania Spółki był nieograniczony.

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

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

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

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

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

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

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

1.4. Przedmiot działalności

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

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

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

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

W lipcu 2015 roku Agromep S.A. wspólnie z dwoma innymi podmiotami zawiązała nową Spółkę pod nazwą: „Zakład Badawczo-Rozwojowy AGRO Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością” (dalej również Z.B.R. AGRO Sp. z o.o.), obejmując w niej 45% udziałów o wartości 2.250,00 zł. Na podstawie podjętych przez Zgromadzenie Wspólników uchwał, Agromep S.A. dokonał dopłaty do kapitału zapasowego w wysokości 4 500,00 zł w 2015 roku oraz 216 000,00 zł w 2016 roku. Łączna wysokość dopłat dokonanych do chwili obecnej przez Agromep S.A. związanych z podwyższeniem kapitałów własnych Z.B.R. AGRO Sp. z o.o., wynosi 220 500,00 zł. W 2018 roku, na zgromadzeniach wspólników Spółki, zostały podjęte dwie uchwały

w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego Spółki poprzez ustanowienie 140 sztuk oraz 38 sztuk nowych udziałów. W związku z powyższym kapitał zakładowy Spółki po jego podwyższeniu wynosi 31 900,00 zł i dzieli się na 278 sztuk udziałów. W wyniku powyższych działań udział Agromep S.A. zmniejszył się do 16,19%.

Głównym zadaniem nowo powstałej Spółki jest stworzenie wozów asenizacyjnych, aplikatorów doglebowych i naglebowych przeznaczonych dla rolnictwa precyzyjnego. Dzięki temu działaniu Agromep S.A. będzie mógł pośrednio przyczynić się do wprowadzenia na rynek nowych rozwiązań produktowych. W lipcu 2015 roku Z.B.R. AGRO Sp. z o.o. opracował projekt mający na celu stworzenie wozów asenizacyjnych, aplikatorów doglebowych i naglebowych przeznaczonych dla rolnictwa precyzyjnego. Wyżej wymieniony projekt został zgłoszony w Narodowym Centrum Badań i Rozwoju (dalej również NCBiR) w celu uzyskania dotacji na jego realizację w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój na lata 2014 – 2020, Działanie 1.1 Projekty B+R przedsiębiorstw, Poddziałanie 1.1.1 „Badania przemysłowe i prace rozwojowe realizowane przez przedsiębiorstwa”. Wspomniany projekt w dniu 5 października 2015 roku został pozytywnie oceniony przez NCBiR. W związku z powyższym, w dniu 10 grudnia 2015 roku Z.B.R. AGRO Sp. z o.o. podpisała umowę o dofinansowanie z NCBiR. Łączna wartość projektu wynosi 4.381.448,91 zł netto, z czego wartość dofinansowania wynosi 2.190.724,46 zł. W 2016 roku Z.B.R. AGRO Sp. z o.o. prowadziła prace związane z opracowaniem dokumentacji technicznej prototypów produktów. W 2018 roku wspomniany projekt został zakończony i rozliczony. W efekcie powstała nowa gama zaawansowanych technologicznie wozów asenizacyjnych pod nazwą REXAGER.

1.5. Organy emitenta

ZARZĄD

Skład Zarządu Spółki w okresie od dnia 01 stycznia 2025 r. do dnia 31 grudnia 2025 r. był następujący:

Łukasz Miszkiewicz – Prezes Zarządu

Anna Postaremczak – Członek Zarządu

RADA NADZORCZA

Skład Rady Nadzorczej w okresie od dnia 1 stycznia 2025 roku do dnia 26 czerwca 2025 roku był następujący:

Zbyszek Miszkiewicz – Przewodniczący Rady Nadzorczej

Filip Miszkiewicz – Członek Rady Nadzorczej

Agnieszka Miszkiewicz – Członek Rady Nadzorczej

Tomasz Królikowski – Członek Rady Nadzorczej

Przemysław Gajewski – Członek Rady Nadzorczej

W związku z upływem kadencji Rady Nadzorczej, która trwała od 30 czerwca 2022 roku do 30 czerwca 2025 roku, Zwyczajne Walne Zgromadzenie w dniu 26 czerwca 2025 roku podjęła uchwały w sprawie powołania Rady Nadzorczej na nową kadencję, która kończy się w dniu 26 czerwca 2028 roku.

Skład Rady Nadzorczej w okresie od dnia 26 czerwca 2025 roku do dnia 31 grudnia 2025 roku był następujący:

Zbyszek Miszkiewicz – Przewodniczący Rady Nadzorczej

Filip Miszkiewicz – Członek Rady Nadzorczej

Agnieszka Miszkiewicz – Członek Rady Nadzorczej

Tomasz Królikowski – Członek Rady Nadzorczej

Przemysław Gajewski – Członek Rady Nadzorczej

1.6. Akcjonariat

Dane na dzień 31 grudnia 2025 r.

Akcjonariusz	Seria akcji	Rodzaj akcji	Liczba akcji	Udział w kapitale zakładowym	Liczba głosów na WZA	Udział w liczbie głosów na WZA
Janina Miszkiewicz	A	imiennie, uprzywilejowane co do głosu	2 272 500	69,71%	4 545 000	78,91%
Michał Lichaj	A	imiennie, uprzywilejowane co do głosu	227 500	6,98%	455 000	7,90%
Agromep S.A.	B	na okaziciela	727 541	22,32%	727 541	12,63%
Pozostali	B	na okaziciela	32 459	0,99%	32 459	0,56%
Łącznie			3 260 000	100,00%	5 760 000	100,00%

1.7. Zatrudnienie

Na dzień 31.12.2025 r. stan kadrowy Spółki był następujący:

	Liczba osób	Liczba etatów
Zarząd	2	0
Dział sprzedaży maszyn rolniczych i części zamiennych	17	17
Usługi rehabilitacyjne	3	2,4
Usługi hotelarskie	6	6
Usługi maszynami przemysłowymi	1	1
Pozostali	5	7

Sprawy księgowe Spółki prowadzi zewnętrzne biuro rachunkowe.

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

DZIAŁ SPRZEDAŻY MASZYN ROLNICZYCH

Od początku 2025 roku na rynku rolniczym w Polsce można było zaobserwować pewne ożywienie w sprzedaży maszyn rolniczych. Zjawisko to w dużej mierze wynika z uruchomienia nowych programów finansowanych ze środków europejskich, takich jak Rolnictwo 4.0 w ramach Krajowego Planu Odbudowy (KPO), Modernizacja gospodarstw rolnych – obszar D w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW), a także inwestycje związane z ochroną środowiska i klimatu realizowane w ramach Planu Strategicznego dla Wspólnej Polityki Rolnej (PS WPR). Dzięki tym dotacjom zauważalnie wzrosła liczba zamówień składanych przez rolników, co potwierdzają dane dotyczące rejestracji nowych ciągników i przyczep rolniczych.

Rynek ciągników rolniczych w Europie w 2025 roku charakteryzował się wyraźną dwubiegunowością. Łącznie zarejestrowano około 133,9 tys. nowych ciągników rolniczych. Pomimo że ogólny spadek sprzedaży na rynku europejskim zaczął wyhamowywać, kraje Europy Zachodniej, takie jak Francja i Niemcy, nadal zmagają się z wyraźnym spowolnieniem wynikającym z niepewności politycznej, wysokich

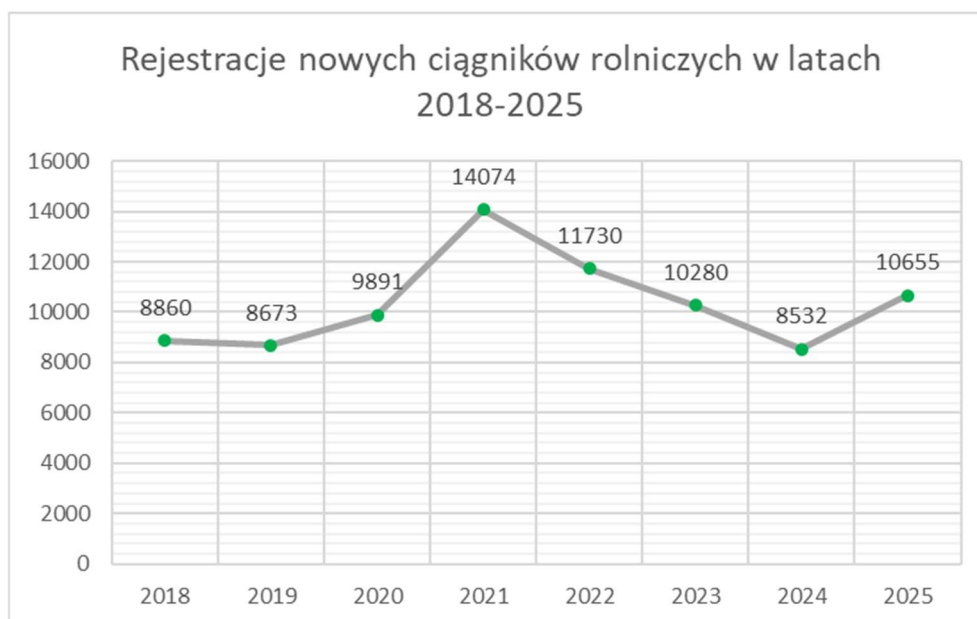
kosztów zakupu maszyn oraz ostrożności inwestycyjnej gospodarstw rolnych. Jednocześnie rynki Europy Środkowo-Południowej, w tym Polska, Włochy i Hiszpania, odnotowały wyraźne odbicie i powrót wzrostów.

Największy rynek europejski – Francja – osiągnął najgorszy wynik od dekady. W 2025 roku zarejestrowano tam jedynie około 27,9 tys. nowych ciągników, co oznacza spadek o 16% w porównaniu do roku poprzedniego. Podobna sytuacja wystąpiła w Niemczech, gdzie liczba nowych rejestracji spadła o 12,3%, osiągając poziom około 25,7 tys. maszyn. Niemieccy rolnicy wykazywali dużą ostrożność przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych, głównie z uwagi na niejasną politykę fiskalną oraz utrzymujące się wysokie koszty finansowania. W Wielkiej Brytanii sprzedaż ciągników zmniejszyła się o około 14%, osiągając poziom 8,8 tys. sztuk, co było jednym z najgorszych wyników w historii prowadzenia statystyk. Jeszcze bardziej wymagająca sytuacja wystąpiła w Holandii, gdzie popyt na nowe maszyny załamał się aż o 56%.

Na tle słabszych wyników Europy Zachodniej pozytywnie wyróżniały się Polska, Włochy oraz Hiszpania. Włochy powróciły na ścieżkę wzrostu, osiągając około 16 tys. nowych rejestracji, co oznaczało wzrost o około 4% rok do roku. Szczególnie dobrze poradził sobie rynek polski.

Krajowy rynek ciągników rolniczych w 2025 roku odnotował istotną dynamikę wzrostu. W okresie od stycznia do grudnia 2025 roku wolumen rejestracji nowych pojazdów osiągnął poziom 10 655 szt., co stanowi wzrost o 24,88% (tj. o 2 123 szt.) w relacji do roku poprzedniego.

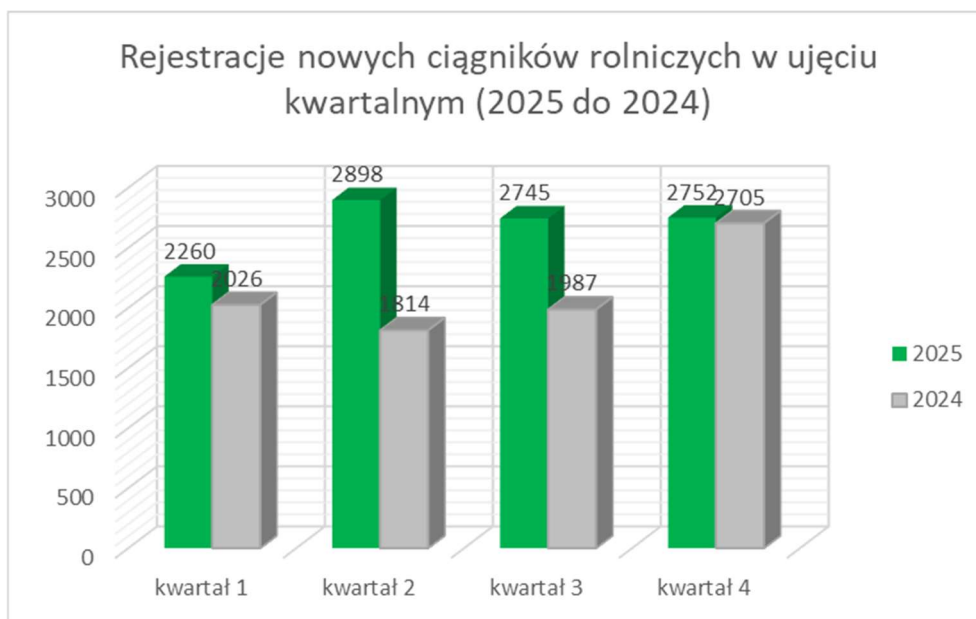
Ewolucję liczby rejestracji nowych ciągników rolniczych w Polsce w ujęciu wieloletnim (lata 2018–2025) zaprezentowano na poniższym wykresie.



W ujęciu kwartalnym wolumen rejestracji nowych ciągników rolniczych w 2025 roku wykazał tendencję wzrostową we wszystkich okresach w relacji do analogicznych kwartałów roku ubiegłego:

- I kwartał 2025 roku: zarejestrowano 2 260 szt., co stanowi wzrost o 11,55% (tj. o 234 szt.) r/r;
- II kwartał 2025 roku: zarejestrowano 2 898 szt., co oznacza dynamiczny wzrost o 59,76% (tj. o 1 084 szt.) r/r;
- III kwartał 2025 roku: zarejestrowano 2 745 szt., co stanowi istotny wzrost o 38,15% (tj. o 758 szt.) r/r;
- IV kwartał 2025 roku: zarejestrowano 2 752 szt., co oznacza wzrost o 1,74% (tj. o 47 szt.) r/r.

Kwartalne ujęcie porównawcze liczby rejestracji nowych ciągników rolniczych w Polsce w latach 2024–2025 zaprezentowano na poniższym wykresie.



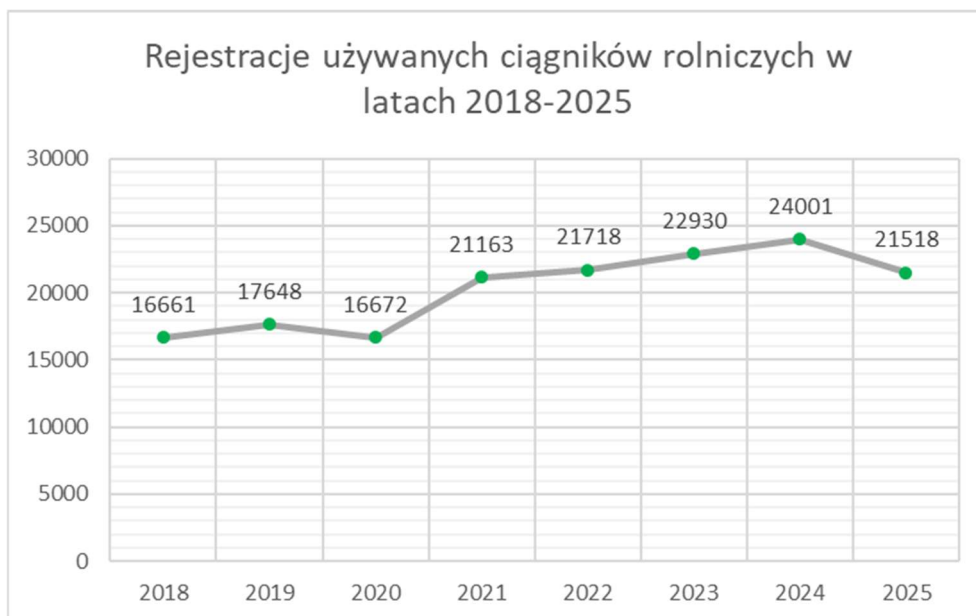
W 2025 roku pozycję lidera krajowego rynku utrzymała marka New Holland z wolumenem 1 701 rejestracji, co stanowi istotny wzrost o 53,11% (tj. o 590 szt.) r/r. Drugie miejsce zajęła marka John Deere z liczbą 1 272 sprzedanych pojazdów, notując wzrost o 9,28% (tj. o 108 szt.) w relacji do roku ubiegłego. Na trzeciej pozycji uplasowała się marka Kubota, osiągając wynik 1 062 szt. (wzrost o 1,53%, tj. o 16 szt.).

Dla ciągników marki Zetor, której Agromep S.A. jest autoryzowanym dystrybutorem, rok 2025 przyniósł kontynuację wymagającej koniunktury rynkowej. Wolumen rejestracji tej marki ukształtował się na poziomie 142 szt., co oznacza regres o 12,88% (tj. o 21 szt.) w stosunku do roku 2024.

W ujęciu historycznym dostrzegalna jest odwrotna korelacja pomiędzy segmentem pojazdów nowych a rynkiem wtórnym: wzrosty w obszarze nowych maszyn generują zazwyczaj spadek popytu na sprzęt używany. Zgodnie z tą tendencją, istotny wzrost rejestracji nowych ciągników rolniczych w 2025 roku przełożył się na wyraźne schłodzenie rynku wtórnego.

W okresie od stycznia do grudnia 2025 roku w Polsce zarejestrowano 21 518 szt. używanych ciągników rolniczych, co stanowi spadek o 10,35% (tj. o 2 483 szt.) rok do roku. Niemniej, pomimo odnotowanego regresu, potencjał oraz wolumen rynku wtórnego w 2025 roku pozostały ponad dwukrotnie wyższe w porównaniu do rynku maszyn nowych.

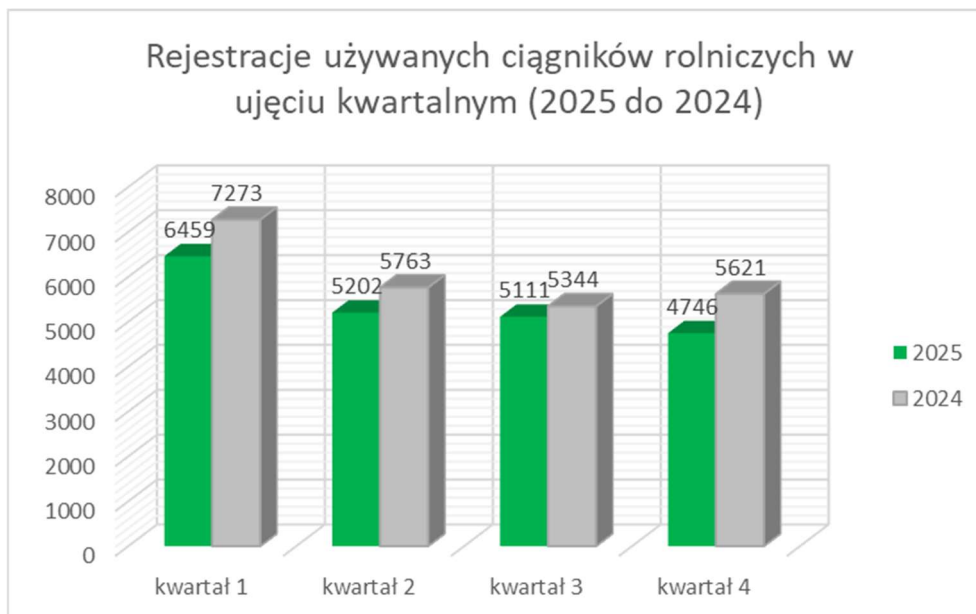
Ewolucję liczby rejestracji używanych ciągników rolniczych w Polsce w ujęciu wieloletnim (lata 2018–2025) zaprezentowano na poniższym wykresie.



W ujęciu kwartalnym wolumen rejestracji używanych ciągników rolniczych w 2025 roku wykazał tendencję spadkową we wszystkich okresach w relacji do analogicznych kwartałów roku ubiegłego:

- I kwartał 2025 roku: zarejestrowano 6 459 szt., co stanowi spadek o 11,19% (tj. o 814 szt.) r/r;
- II kwartał 2025 roku: zarejestrowano 5 202 szt., co oznacza spadek o 9,73% (tj. o 561 szt.) r/r;
- III kwartał 2025 roku: zarejestrowano 5 111 szt., co stanowi spadek o 4,36% (tj. o 233 szt.) r/r;
- IV kwartał 2025 roku: zarejestrowano 4 746 szt., co oznacza pogłębiony regres o 15,57% (tj. o 875 szt.) r/r.

Kwartalne ujęcie porównawcze liczby rejestracji używanych ciągników rolniczych w Polsce w latach 2024–2025 zaprezentowano na poniższym wykresie.

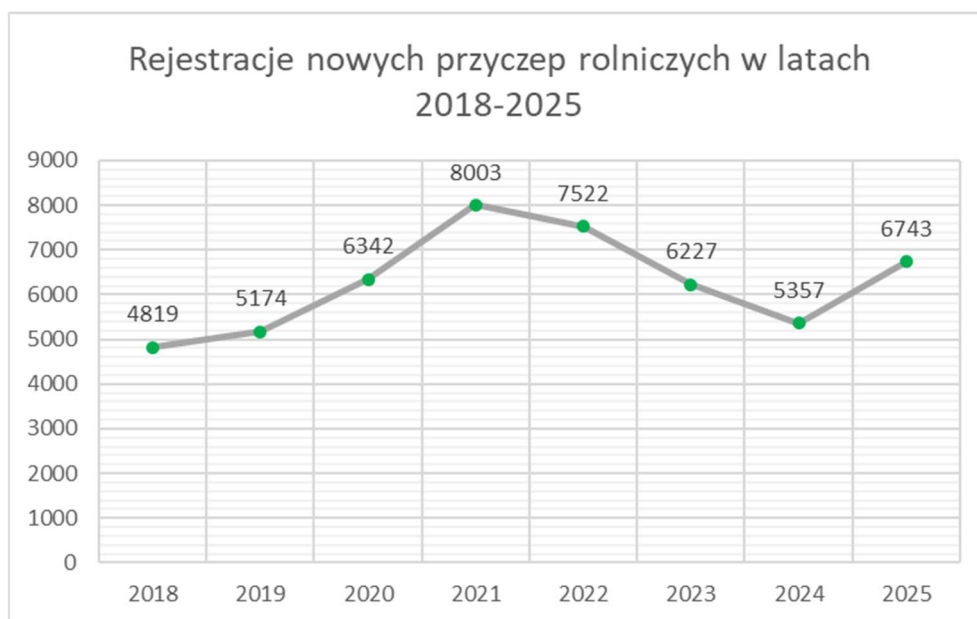


W segmencie ciągników używanych pozycję długoterminowego lidera rynku utrzymała marka John Deere. W 2025 roku wolumen rejestracji wtórnych tej marki osiągnął poziom 3 378 szt.

Krajowy rynek nowych przyczep rolniczych odnotował w 2025 roku istotną dynamikę wzrostu. W okresie od stycznia do grudnia 2025 roku wolumen rejestracji nowych pojazdów w tym segmencie osiągnął poziom 6 743 szt., co stanowi wzrost o 25,87% (tj. o 1 386 szt.) w relacji do analogicznego okresu roku ubiegłego.

W strukturze producentów pozycję lidera utrzymała marka Pronar z liczbą 1 630 rejestracji. Na drugiej pozycji uplasowały się przyczepy marki Metal-Fach, której Agromep S.A. jest autoryzowanym dystrybutorem. Pojazdy tego producenta zakończyły rok z wynikiem 1 000 szt. Trzecie miejsce zajęła marka Metal-Tech, generując wolumen na poziomie 484 rejestracji.

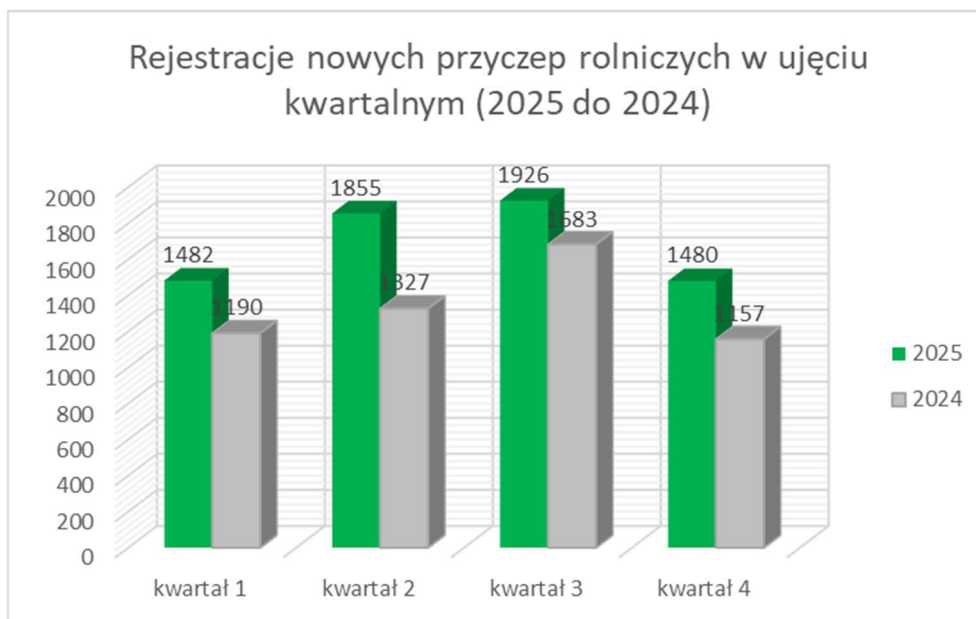
Ewolucję liczby rejestracji nowych przyczep rolniczych w Polsce w ujęciu wieloletnim (lata 2018–2025) zaprezentowano na poniższym wykresie.



W ujęciu kwartalnym wolumen rejestracji nowych przyczep rolniczych w 2025 roku wykazał stabilną tendencję wzrostową we wszystkich okresach w relacji do analogicznych kwartałów roku ubiegłego:

- I kwartał 2025 roku: zarejestrowano 1 482 szt., co stanowi istotny wzrost o 24,54% (tj. o 292 szt.) r/r;
- II kwartał 2025 roku: zarejestrowano 1 855 szt., co oznacza dynamiczny wzrost o 39,79% (tj. o 528 szt.) r/r;
- III kwartał 2025 roku: zarejestrowano 1 926 szt., co stanowi wzrost o 14,44% (tj. o 243 szt.) r/r;
- IV kwartał 2025 roku: zarejestrowano 1 480 szt., co oznacza wzrost o 27,92% (tj. o 323 szt.) r/r.

Kwartałne ujęcie porównawcze liczby rejestracji nowych przyczep rolniczych w Polsce w latach 2024–2025 zaprezentowano na poniższym wykresie.



Analizując obecną sytuację na rynku rolniczym, należy zauważyć, że obserwowane ożywienie ma charakter krótkoterminowy i wynika głównie z „impulsu” inwestycyjnego wywołanego uruchomieniem programów dotacyjnych, a nie z faktycznej poprawy ogólnej koniunktury gospodarczej. W dłuższej perspektywie sytuacja sektora rolnego pozostaje trudna i nie wykazuje oznak trwałej stabilizacji.

W ostatnich latach rolnictwo w Polsce mierzy się z narastającym kryzysem będącym skutkiem splotu czynników ekonomicznych, klimatycznych i politycznych. Rosnące koszty produkcji, niestabilność rynków zbytu, coraz częstsze ekstremalne zjawiska pogodowe oraz zmieniające się przepisy prawa tworzą złożone i długotrwałe problemy, które znacząco osłabiają kondycję gospodarstw rolnych oraz zagrażają stabilności całej branży.

Do najważniejszych wyzwań, z jakimi w ostatnich latach borykają się gospodarstwa rolne, należą:

- **Wzrost kosztów produkcji** – w szczególności cen nawozów, środków ochrony roślin, energii i paliw, które w znacznym stopniu obciążają budżety rolników.
- **Wysokie zadłużenie gospodarstw**, zwłaszcza tych inwestujących znaczne środki lub działających w branżach wysokiego ryzyka, takich jak hodowla trzody chlewnej, gdzie zyski z jednego roku często przeznaczone są na spłatę wcześniejszych zobowiązań, tworząc efekt narastającego zadłużenia.
- **Nieprzewidywalne warunki pogodowe i zmiany klimatu**, powodujące susze, podtopienia i inne ekstremalne zjawiska utrudniające produkcję rolną.
- **Spadek dostępności finansowania zewnętrznego** oraz trudności w regulowaniu zobowiązań, szczególnie w przypadku mniejszych gospodarstw.
- **Pogarszająca się sytuacja w produkcji zwierzęcej** oraz malejące przychody rolników.
- **Wzrost niepewności na rynkach zbytu** i duże wahania cen surowców rolnych, utrudniające długofalowe planowanie działalności.
- **Zagrożenia epizootyczne**, takie jak ptasia grypa, ASF czy choroba Newcastle (ND), negatywnie wpływające na funkcjonowanie gospodarstw hodowlanych i bezpieczeństwo sektora.

Tegoroczne żniwa należały do najtrudniejszych w ostatnich latach. Kapryśna pogoda – dominacja dni deszczowych i brak stabilnych „okien pogodowych” – znacząco utrudniały prowadzenie prac polowych. Ulewne deszcze przerywane krótkimi okresami słońca powodowały opóźnienia w zbiorach, uniemożliwiały

wjazd maszyn na pola, a miejscami doprowadziły nawet do zalania upraw. Szczególnie trudna sytuacja występowała na glebach ciężkich, gdzie nadmiar wilgoci utrzymywał się przez wiele dni.

Rolnicy podkreślali, że tegoroczny sezon wymagał wyjątkowej elastyczności w organizacji prac oraz poniesienia dodatkowych kosztów, m.in. związanych z suszeniem i czyszczeniem ziarna. Wysoka wilgotność zbóż – często przekraczająca 15–18% – nie spełniała wymogów punktów skupu, co dodatkowo spowalniało tempo żniw. W wielu regionach odnotowano porastanie pszenicy na kłosach, co znacząco obniżyło jakość i wartość handlową plonów. Żniwa 2025 roku dobitnie pokazują, jak bardzo rolnictwo pozostaje uzależnione od warunków pogodowych i czynników rynkowych.

Rynek zbóż i roślin uprawnych w Polsce w 2025 roku charakteryzował się bardzo wysokimi zbiorami oraz wysokimi plonami, osiągniętymi mimo lokalnie występujących susz, przy jednoczesnej silnej presji na niskie ceny skupu wynikającej z dużej dostępności ziarna na rynku. Rok ten przyniósł wyraźny wzrost plonowania, szczególnie w przypadku pszenicy ozimej, której plon wzorca wzrósł do poziomu 102,3 dt/ha wobec 84,3 dt/ha w 2024 roku. Plony zbóż były wyższe średnio o około 5%, przy jednoczesnym wzroście powierzchni upraw o około 1 procent. Zbiory zbóż w Polsce w 2025 roku oceniane były jako wysokie, a plony pszenicy ozimej znacząco przewyższały wyniki osiągnięte w latach 2023–2024, natomiast zbiory rzepaku, według Komisji Europejskiej, kształtowały się poniżej średniej wieloletniej.

Wysoka podaż zbóż na rynku krajowym i światowym ograniczała możliwości wzrostu cen, co przełożyło się na spadki cen skupu. Pod koniec lata 2025 roku ceny pszenicy konsumpcyjnej spadły do poziomu 680–840 zł za tonę, natomiast ceny owsa kształtowały się w przedziale 500–650 zł za tonę. Na koniec 2025 roku prognozowano ceny pszenicy i kukurydzy w okolicach 800 zł za tonę. Jednocześnie w pierwszym półroczu 2025 roku odnotowano znaczący spadek polskiego eksportu zbóż, przekraczający jedną trzecią wolumenu, co było konsekwencją obniżonej konkurencyjności cenowej. Import z Ukrainy oraz ogólna sytuacja na rynkach światowych utrzymywały presję na obniżenie cen krajowych. Rolnicy przez cały rok zmagali się z napięciem pomiędzy wysokimi kosztami produkcji, w szczególności nawozów, a niskimi cenami sprzedaży, co negatywnie wpływało na rentowność gospodarstw, mimo że w skali kraju plony pozostawały wysokie. Rok 2025 można więc określić jako rok ilości, a nie ceny, w którym dobre wyniki produkcyjne nie przełożyły się na proporcjonalny wzrost dochodów.

W 2026 roku na polskim rynku rolnym prognozuje się umiarkowane odbicie cen zbóż po okresie niskich notowań z 2025 roku, przy jednoczesnym utrzymaniu silnej pozycji rzepaku. Analitycy wskazują, że na koniec 2026 roku ceny pszenicy mogą wzrosnąć do około 1100 zł za tonę, podczas gdy w lutym 2026 roku ceny pszenicy konsumpcyjnej w skupach wahają się w granicach 720–850 zł za tonę. W przypadku kukurydzy przewidywana jest stabilizacja oraz lekki wzrost cen do poziomu około 1000 zł za tonę w grudniu 2026 roku, przy aktualnych cenach skupu na początku lutego 2026 roku wynoszących około 700–800 zł za tonę. Najbardziej optymistyczne prognozy dotyczą rzepaku, którego ceny na koniec 2026 roku mogą osiągnąć poziom 2300–2400 zł za tonę. Aktualne notowania giełdowe kontraktów na maj 2026 roku na rynku MATIF wynoszą około 485 EUR za tonę, co przekłada się na ceny rzędu 2100–2160 zł za tonę.

Na kształtowanie się rynku w 2026 roku istotny wpływ będą miały rekordowe zapasy światowe, według raportów USDA i IGC, które nadal ograniczają możliwość gwałtownych wzrostów cen pszenicy i kukurydzy. Jednocześnie prognozowany jest wzrost kosztów produkcji o około 3 procent w skali roku, co przy relatywnie niskich cenach zbytu może dodatkowo pogorszyć rentowność części gospodarstw.

Rynek żywca i produktów zwierzęcych w Polsce w 2025 roku charakteryzował się bardzo silnym zróżnicowaniem pomiędzy poszczególnymi sektorami produkcji. Z jednej strony odnotowano rekordową opłacalność w sektorze wołowym, związaną z dynamicznym wzrostem eksportu, z drugiej natomiast pogłębiający się kryzys w produkcji trzody chlewnej. Wzrost cen skupu bydła osiągnął poziom niemal 40–50 procent rok do roku, podczas gdy ceny żywca wieprzowego w końcówce roku spadały nawet do 4–6 zł za kilogram, co drastycznie ograniczyło rentowność gospodarstw specjalizujących się w produkcji trzody.

Sektor wołowiny w 2025 roku znajdował się w fazie silnego boomu. Ceny skupu bydła przekraczały poziom 14–15 zł za kilogram, co oznaczało wzrost o około 38–47% w porównaniu z rokiem poprzednim. Wysokiej

opłacalności sprzyjał przede wszystkim eksport, którego wartość wzrosła o 31% w pierwszych jedenastu miesiącach roku, głównie dzięki rosnącemu popytowi na rynkach Unii Europejskiej, w szczególności we Włoszech i Hiszpanii. Wysokie ceny oraz stabilny popyt zagraniczny sprawiły, że sektor wołowy był jednym z najbardziej dochodowych segmentów produkcji zwierzęcej w 2025 roku.

Odmienne kształtowała się sytuacja na rynku wieprzowiny, który doświadczył głębokiego kryzysu opłacalności. W drugiej połowie 2025 roku ceny skupu trzody chlewnej były o kilkanaście procent niższe niż rok wcześniej, a końcówka roku przyniosła szczególnie dotkliwe spadki cen. Jednocześnie obserwowano minimalny spadek pogłowia trzody chlewnej, wynoszący 0,1% w czerwcu 2025 roku, przy jednoczesnym wzroście importu wieprzowiny o około 5%. Czynniki te pogłębiały presję cenową i osłabiały pozycję krajowych producentów.

Na rynku drobiu pod koniec 2025 roku odnotowano natomiast spadek cen skupu, co przyczyniło się do pogorszenia warunków sprzedaży w końcowej fazie roku. Ogólnie rynek produktów zwierzęcych w 2025 roku cechował się słabą pozycją negocjacyjną rolników, a mimo dużego zróżnicowania sytuacji cenowej pomiędzy sektorami, rok ten był oceniany jako trudny, szczególnie dla hodowców trzody chlewnej.

Prognozy na 2026 rok wskazują na dalsze zróżnicowanie tendencji w zależności od gatunku żywca. Największa presja spadkowa dotyczyć będzie sektora wieprzowiny, podczas gdy rynek wołowiny powinien utrzymać relatywnie wysokie poziomy cenowe, choć z możliwą korektą w dół w porównaniu z rekordowym 2025 rokiem. Produkcja drobiu będzie nadal rosła wolumenowo, jednak ceny mogą znaleźć się pod presją czynników globalnych.

Sektor trzody chlewnej wejdzie w 2026 rok w fazie głębokiej dekoniunktury. Według prognoz analityków ceny żywca wieprzowego mogą być niższe o 6–17% w skali całego roku. Pierwszy i drugi kwartał 2026 roku zapowiadają się jako szczególnie trudne, z gwałtownymi spadkami cen tuczników wynikającymi z cyklu świńskiego oraz rosnącej podaży na rynku Unii Europejskiej. W trzecim i czwartym kwartale możliwe jest jedynie lekkie, sezonowe odbicie, jednak cały rok pozostanie pod presją niskiej opłacalności, co oznacza dalsze wyzwania dla producentów trzody.

Rynek wołowiny w 2026 roku powinien wykazywać większą stabilność. Po rekordowych poziomach cenowych z 2025 roku tempo wzrostów wyraźnie wyhamuje, jednak sektor zachowa relatywnie wysoką odporność. W pierwszym kwartale 2026 roku ceny skupu byków utrzymują się w szerokim przedziale od 11,00 do 19,50 zł za kilogram w zależności od klasy. Na koniec 2026 roku prognozowana jest średnia cena skupu na poziomie około 14,00 zł za kilogram, co oznacza stabilizację cen blisko poziomów z poprzedniego roku, wspieraną przez niski poziom pogłowia bydła w Unii Europejskiej.

W przypadku drobiu prognozy na 2026 rok są korzystne pod względem wolumenu produkcji, jednak ceny mogą znaleźć się pod presją globalnych trendów. Szacuje się, że globalne ceny drobiu mogą spaść o około 4% w ciągu najbliższych dwunastu miesięcy. Na rynku krajowym sytuację producentów będzie jednak stabilizował niski koszt pasz, przy prognozowanej cenie kukurydzy na poziomie około 950 zł za tonę w 2026 roku, co powinno pozwolić na utrzymanie marż na względnie bezpiecznym poziomie mimo wyhamowania wzrostu cen skupu.

Rok 2025 na polskim rynku mleka charakteryzował się bardzo dużą zmiennością, obejmującą zarówno okres dynamicznych wzrostów cen w pierwszej połowie roku, jak i gwałtowne spadki oraz wyraźne symptomy kryzysu w czwartym kwartale. Polska umocniła w tym czasie swoją pozycję jako trzeci największy producent mleka w Unii Europejskiej, wyprzedzając Holandię, co potwierdziło znaczenie krajowego sektora mleczarskiego w strukturze unijnej produkcji rolnej.

W pierwszej połowie 2025 roku rynek skupu mleka pozostawał w fazie wzrostowej. W czerwcu średnia cena skupu osiągnęła poziom 225,14 zł za hektolitr, co oznaczało wzrost o 15,4% w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego. Sytuacja uległa jednak gwałtownemu pogorszeniu pod koniec roku. W grudniu 2025 roku, według danych GUS, średnia cena skupu mleka spadła do poziomu 199,22 zł za hektolitr, a niektóre źródła branżowe wskazywały na obniżki sięgające nawet 63 zł w porównaniu do wcześniejszych szczytowych poziomów cenowych.

Pomimo pogorszenia sytuacji cenowej, sektor mleczarski w 2025 roku odnotował bardzo dobre wyniki eksportowe. Wartość wywozu produktów mlecznych w okresie od stycznia do września 2025 roku wyniosła 3,1 mld euro, co oznaczało wzrost o 14% rok do roku. Główną pozycją eksportową pozostały sery i twarogi, które stanowiły ponad 30 procent struktury eksportu. Jednocześnie Polska skutecznie rozwijała sprzedaż na rynkach poza-unijnych, w tym na Bliskim Wschodzie, co częściowo amortyzowało negatywne skutki spadków cen na rynku wewnętrznym.

Produkcja mleka w Polsce w 2025 roku opierała się na stabilnym pogłowie krów mlecznych, utrzymującym się na poziomie około 2 milionów sztuk. Jednocześnie odnotowano dalszy wzrost wydajności produkcji.

Pod koniec 2025 roku branża mleczarska zaczęła sygnalizować narastający kryzys marżowy, wynikający z jednoczesnego spadku cen skupu mleka oraz utrzymujących się wysokich kosztów energii i pracy. Dodatkowym czynnikiem pogarszającym sytuację była silna przecena produktów przetworzonych, w szczególności masła, którego ceny zbytu w grudniu 2025 roku były o 47% niższe niż rok wcześniej. Spadek cen masła bezpośrednio ograniczył zdolności płatnicze mleczarni i przełożył się na presję na obniżanie stawek skupu. Istotną rolę odegrała również presja podażowa, wynikająca z nadprodukcji mleka w całej Unii Europejskiej, osłabionego globalnego popytu oraz niskiego kursu dolara, co wspólnie wymuszało korekty cenowe w polskich skupach.

Prognozy na 2026 rok wskazują na stopniową stabilizację rynku mleka po silnych wstrząsach z końca 2025 roku, przy czym nie przewiduje się powrotu do rekordowych stawek skupu. W scenariuszu bazowym analitycy Credit Agricole oraz PKO BP zakładają, że ceny skupu mleka w Polsce w 2026 roku będą oscylować w przedziale 2,15–2,25 zł za litr. W pierwszym i drugim kwartale roku utrzymywać się będzie presja spadkowa związana z sezonowym wzrostem produkcji, określanym jako szczyt mleczny, oraz niskimi cenami produktów proszkowych notowanych na giełdzie Global Dairy Trade. W trzecim i czwartym kwartale możliwe jest natomiast umiarkowane odbicie cenowe, szacowane na poziomie około 5–8%, wspierane przez spodziewany wzrost popytu w Chinach oraz ograniczenie podaży w Unii Europejskiej wynikające z nowych wymogów środowiskowych.

Na kształtowanie rynku mleka w 2026 roku kluczowy wpływ będą miały koszty produkcji, przy czym przewidywana stabilizacja cen pasz, w połączeniu z lekkim wzrostem cen skupu w drugiej połowie roku, powinna poprawić rentowność części gospodarstw. Istotnym czynnikiem pozostanie popyt światowy, zwłaszcza ożywienie importu przez kraje Azji Południowo-Wschodniej. W przypadku braku wzrostu popytu zewnętrznego nadwyżki produkcji w Polsce, gdzie eksportowi podlega około 30% mleka, będą nadal wymuszać utrzymywanie niskich cen na rynku krajowym. Rok 2026 może również przynieść dalszą konsolidację sektora mleczarskiego, obejmującą kolejne fuzje mniejszych spółdzielni, które nie będą w stanie utrzymać konkurencyjności przy niskich marżach na maśle oraz odtłuszczonym mleku w proszku.

Branża maszyn rolniczych przeżywa obecnie okres spadku rentowności, który jest zjawiskiem obserwowanym w całej Europie. W 2025 roku wiele firm – zarówno w Polsce, jak i w Niemczech, Holandii czy Francji – odnotowało spadek zysków lub poniosło straty. Na tę sytuację wpłynęło kilka kluczowych czynników:

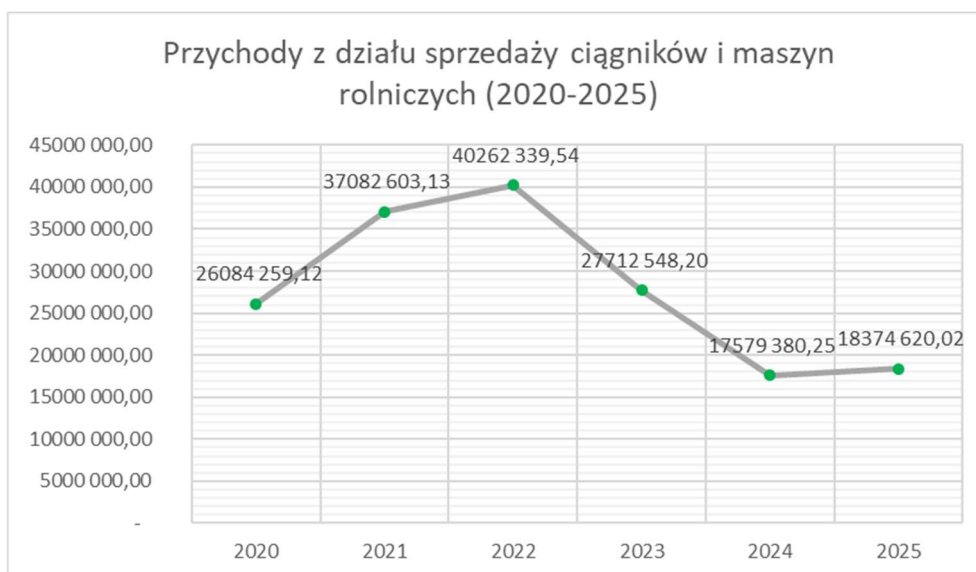
- **Niski popyt na ciągniki i maszyny rolnicze** – trudna kondycja finansowa gospodarstw rolnych oraz częściowe nasycenie rynku sprzętem sprawiły, że rolnicy znacznie ograniczyli zakupy nowych maszyn. W efekcie sprzedaż spadła, a wraz z nią przychody firm z branży.
- **Wzrost kosztów działalności** – podwyżka płacy minimalnej w Polsce oraz rosnące ceny energii i paliw (gaz, węgiel, ropa, energia elektryczna) znacząco zwiększyły koszty operacyjne przedsiębiorstw.
- **Wysokie koszty finansowania zapasów magazynowych** – utrzymywanie dużych stanów magazynowych ciągników i maszyn w warunkach wysokich stóp procentowych generowało znaczne obciążenia finansowe.

- **Spadek rentowności sprzedaży** – nadpodaż sprzętu oraz niskie zainteresowanie jego zakupem wymusiły obniżki cen, co przy rosnących kosztach działalności doprowadziło do spadku marż, a w wielu przypadkach – do strat finansowych.

W rezultacie sektor maszyn rolniczych kolejny rok z rzędu charakteryzował się ograniczoną dynamiką wzrostu, a producenci i dealerzy coraz częściej koncentrują się na utrzymaniu płynności finansowej oraz dostosowaniu oferty do zmieniających się realiów rynku.

W 2025 roku przychody Agromep S.A. ze sprzedaży ciągników i maszyn rolniczych ukształtowały się na poziomie 18 374 620,02 zł, co stanowi wzrost o 4,52% (tj. o 795 239,77 zł) w relacji do roku ubiegłego.

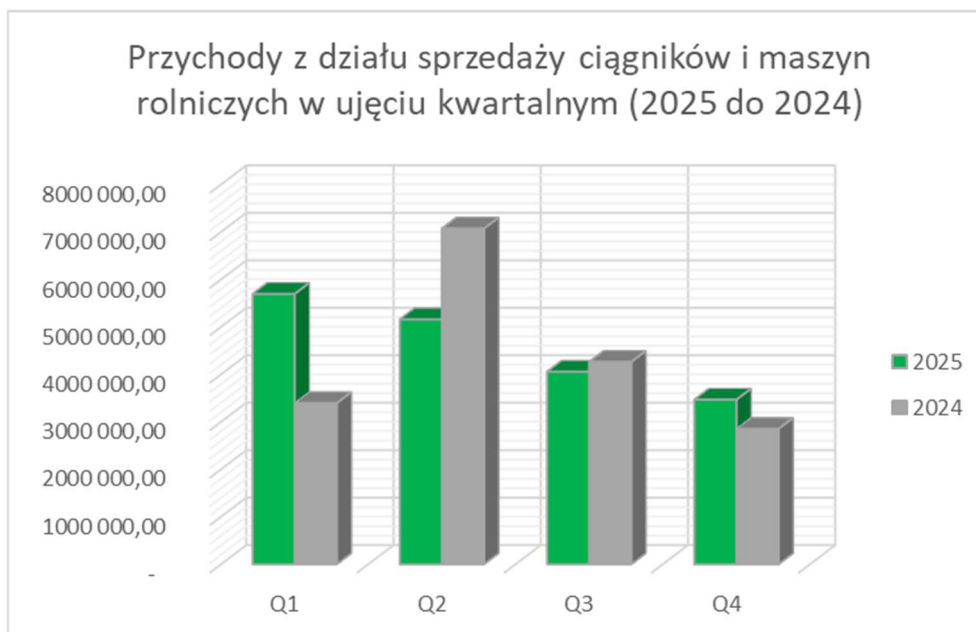
Ewolucję przychodów generowanych ze sprzedaży ciągników i maszyn rolniczych w latach 2020–2025 zaprezentowano na poniższym wykresie.



Przychody Spółki ze sprzedaży ciągników i maszyn rolniczych w ujęciu kwartalnym w 2025 roku, w zestawieniu z analogicznymi okresami roku ubiegłego, kształtowały się następująco:

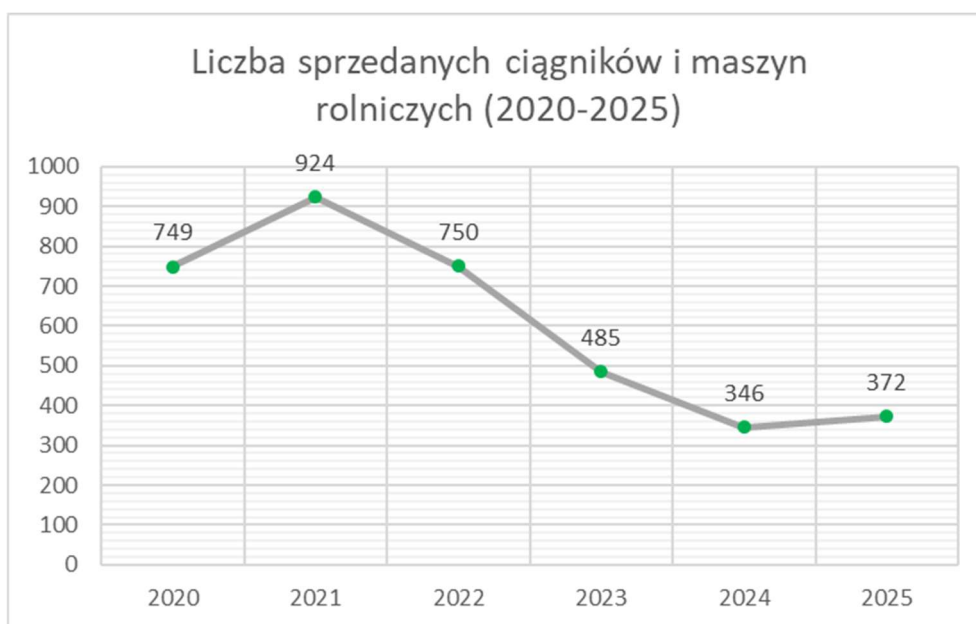
- I kwartał 2025 roku: przychody wyniosły 5 693 970,19 zł, co stanowi dynamiczny wzrost o 67,78% (tj. o 2 300 238,28 zł) r/r;
- II kwartał 2025 roku: przychody wyniosły 5 158 883,03 zł, co oznacza spadek o 27,05% (tj. o 1 913 071,73 zł) r/r;
- III kwartał 2025 roku: przychody wyniosły 4 055 615,87 zł, co stanowi spadek o 4,85% (tj. o 206 733,57 zł) r/r;
- IV kwartał 2025 roku: przychody wyniosły 3 466 150,93 zł, co oznacza istotny wzrost o 21,56% (tj. o 614 806,79 zł) r/r.

Kwartalne ujęcie porównawcze przychodów z działalności w zakresie sprzedaży ciągników i maszyn rolniczych w latach 2024–2025 zaprezentowano na poniższym wykresie.



Spółka odnotowała również wzrost liczby sprzedanych maszyn w 2025 roku w stosunku do 2024 roku o około 7,51% (o 26 szt.).

Na wykresie poniżej zaprezentowano liczbę sprzedanych ciągników i maszyn rolniczych w latach 2020 – 2025.



DZIAŁ SPRZEDAŻY CZĘŚCI ZAMIENNYCH

Rynek części zamiennych do ciągników i maszyn rolniczych w Polsce w 2025 roku znajdował się pod silnym wpływem pogarszającej się koniunktury w produkcji roślinnej oraz dążenia rolników do drastycznego ograniczania kosztów. Mimo że w całym 2025 roku odnotowano chwilowe, dynamiczne odbicie w rejestracjach nowych ciągników, wynikające głównie z realizacji odłożonych wniosków dotacyjnych z lat ubiegłych, ogólna sytuacja finansowa gospodarstw rolnych wymusiła zmianę strategii serwisowych i zakupowych.

W 2025 roku wyraźnie widoczny był gwałtowny odwrót od części oryginalnych. Autoryzowane serwisy odnotowały spadek obrotów na rzecz niezależnych dystrybutorów, ponieważ wysokie ceny oryginalnych

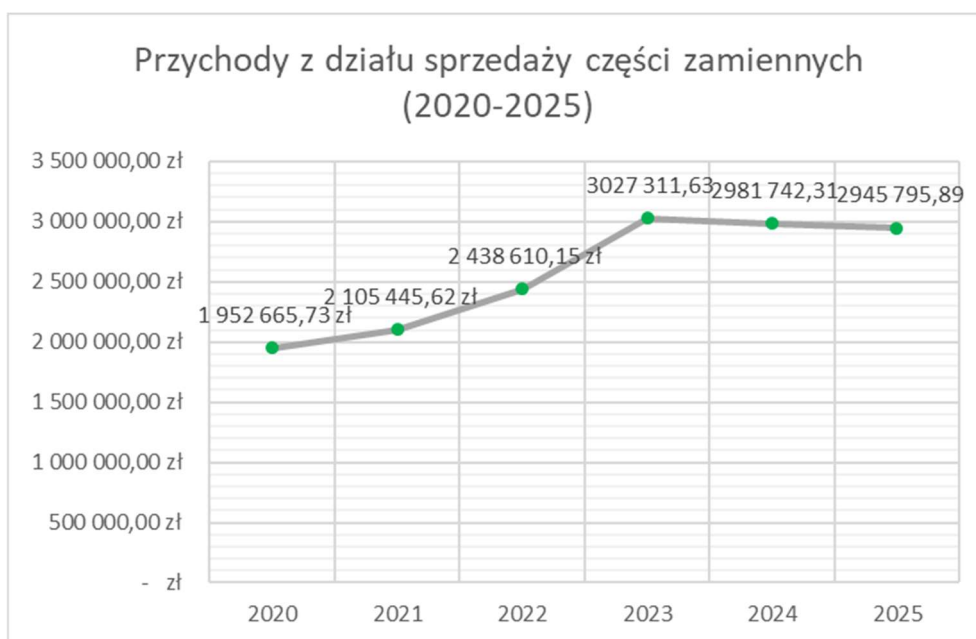
podzespołów przy niskiej opłacalności produkcji rolnej sprawiły, że rolnicy zdecydowali się na ich zakup niemal wyłącznie w przypadku napraw gwarancyjnych najnowszych maszyn. Jednocześnie bardzo dynamicznie rozwijał się segment zamienników jakości premium. Rolnicy coraz częściej wybierali części o jakości porównywalnej z oryginałem, często pochodzące od tych samych producentów komponentów, takich jak Bosch, Mahle czy Donaldson, lecz oferowane pod markami własnymi producentów. Rozwiązanie to pozwalało na zachowanie wysokiej niezawodności maszyn przy kosztach niższych nawet o 30–40%.

Istotnym zjawiskiem była również reanimacja starszego parku maszynowego. Wielu gospodarzy odłożyło decyzje o zakupie nowych ciągników i maszyn do czasu poprawy sytuacji rynkowej, co przełożyło się na wzrost zapotrzebowania na części eksploatacyjne oraz naprawcze do ciągników mających 10 lub nawet 20 lat. Segment ten generował stabilny popyt na tańsze linie produktowe przeznaczone do popularnych marek, takich jak Ursus, Zetor czy starsze modele John Deere i Massey Ferguson. Równolegle bardzo mocno wzrósł rynek regeneracji podzespołów. W 2025 roku standardem stała się regeneracja zaawansowanych elementów zamiast ich wymiany na nowe, szczególnie w przypadku pomp wtryskowych, wtryskiwaczy Common Rail, turbosprężarek oraz elementów hydrauliki siłowej.

Zmiany objęły także kanały sprzedaży i dystrybucji części zamiennych. Na rynku hurtowym umocniła się pozycja największych dystrybutorów, którzy dzięki rozbudowanemu zapleczu logistycznemu byli w stanie dostarczyć zamówione części nawet w ciągu 24 godzin bezpośrednio do gospodarstw rolnych lub lokalnych sklepów. Coraz większe znaczenie zyskiwała również cyfryzacja oraz sprzedaż internetowa. Zakupy części online przestały być domeną wyłącznie młodych rolników, a porównywarki cenowe oraz zaawansowane wyszukiwarki internetowe umożliwiające dobór części po numerach katalogowych lub numerze VIN maszyny stały się podstawowym narzędziem weryfikacji kosztów napraw i zakupu części. Jednocześnie rosnące koszty pracy mechaników wywołały silną presję na ceny usług serwisowych, co sprawiło, że rolnicy coraz częściej wykonywali prostsze naprawy samodzielnie, zamawiając przez Internet gotowe zestawy naprawcze oraz podstawowe komponenty eksploatacyjne.

W 2025 roku przychody ze sprzedaży w segmencie części zamiennych ukształtowały się na poziomie 2 945 795,89 zł, co oznacza nieznaczną korektę spadkową o 1,21% (tj. o 35 946,42 zł) w relacji do roku ubiegłego.

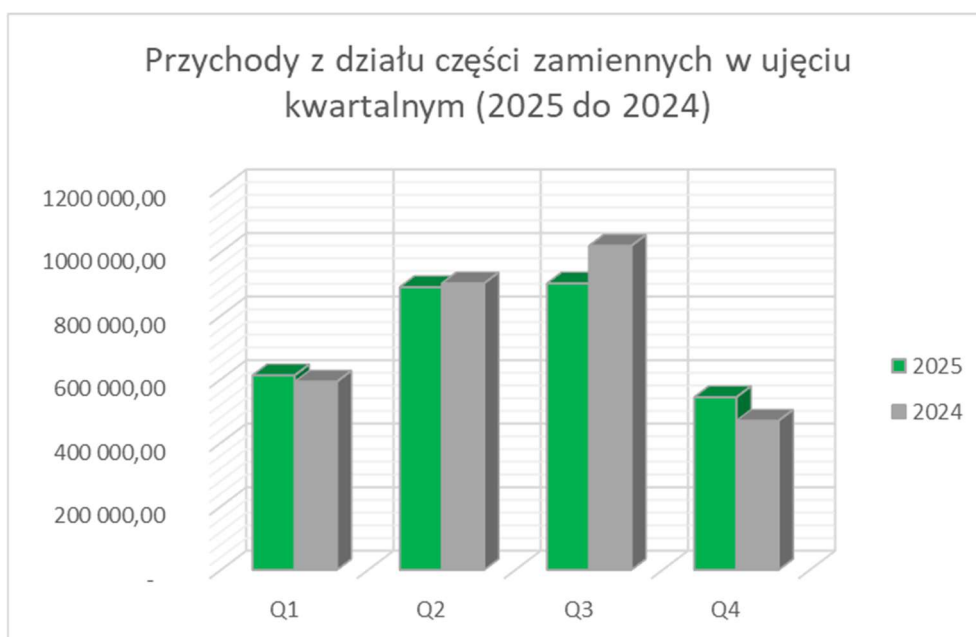
Ewolucję przychodów generowanych ze sprzedaży części zamiennych do ciągników i maszyn rolniczych w latach 2020–2025 zaprezentowano na poniższym wykresie.



Przychody Agromep S.A. ze sprzedaży części zamiennych do ciągników i maszyn rolniczych w ujęciu kwartalnym w 2025 roku, w zestawieniu z analogicznymi okresami roku ubiegłego, kształtowały się następująco:

- I kwartał 2025 roku: przychody wyniosły 611 953,21 zł, co stanowi wzrost o 3,38% (tj. o 20 019,73 zł) r/r;
- II kwartał 2025 roku: przychody wyniosły 889 477,08 zł, co oznacza spadek o 1,30% (tj. o 11 757,44 zł) r/r;
- III kwartał 2025 roku: przychody wyniosły 901 149,16 zł, co stanowi spadek o 11,61% (tj. o 118 337,34 zł) r/r;
- IV kwartał 2025 roku: przychody wyniosły 543 216,44 zł, co oznacza istotny wzrost o 15,80% (tj. o 74 128,63 zł) r/r.

Kwartałne ujęcie porównawcze przychodów z działalności w zakresie sprzedaży części zamiennych w latach 2024–2025 zaprezentowano na poniższym wykresie.



DZIAŁ USŁUG SERWISOWYCH

Rynek usług serwisowych ciągników i maszyn rolniczych w Polsce w 2025 roku charakteryzował się dużym rozwarstwieniem popytu, znaczącym wzrostem kosztów usług oraz wyraźnym odpływem klientów z autoryzowanych serwisów po zakończeniu okresu gwarancyjnego. Serwisy autoryzowane przeżywały bardzo intensywny okres związany z obsługą nowych maszyn zakupionych w ramach wcześniej realizowanych programów dotacyjnych, natomiast niezależne warsztaty coraz częściej przejmowały obsługę starszego parku maszynowego należącego do rolników poszukujących oszczędności.

W 2025 roku szczególnie widoczna była silna presja kosztowa oraz wzrost stawek za usługi serwisowe. Wpływ na to miały rosnące koszty energii, wyższe koszty prowadzenia działalności warsztatowej, wzrost cen ubezpieczeń oraz presja płacowa związana z niedoborem wykwalifikowanych mechaników. W przypadku autoryzowanych serwisów największych zachodnich marek stawki za roboczogodzinę osiągały poziom, który dla wielu mniejszych gospodarstw był trudny do zaakceptowania ekonomicznie.

Istotnym zjawiskiem był również tzw. efekt boomu inwestycyjnego związany z realizacją programów unijnych. W 2025 roku zarejestrowano rekordową liczbę 10 655 nowych ciągników, co oznaczało wzrost o ponad 24% rok do roku. W rezultacie autoryzowane serwisy były mocno obciążone wykonywaniem

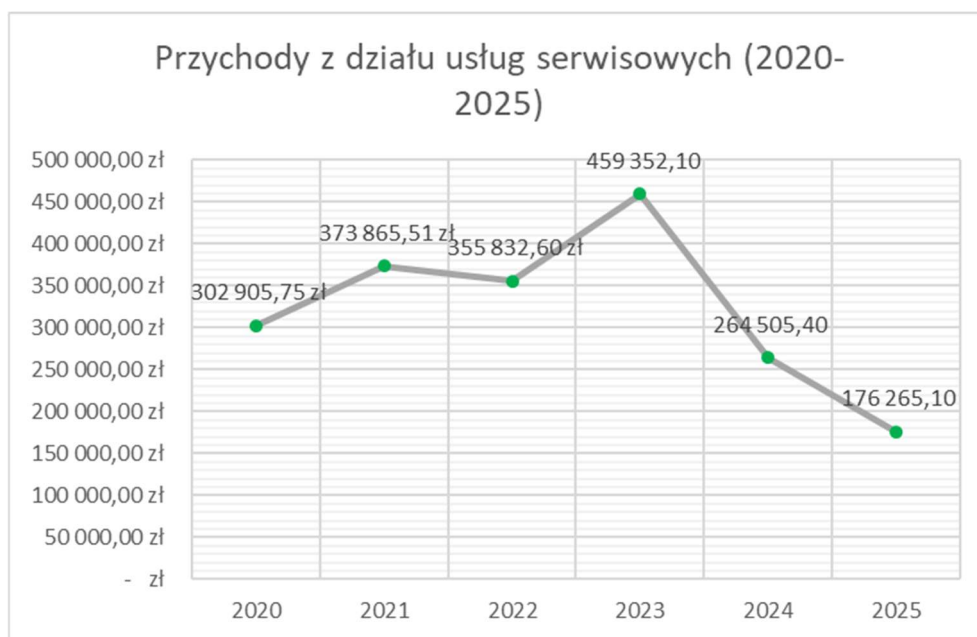
obowiązkowych przeglądów gwarancyjnych. Rolnicy, chcąc utrzymać ochronę gwarancyjną na kosztowne maszyny, byli zobowiązani do regularnego korzystania z autoryzowanych usług serwisowych mimo wysokich kosztów takich przeglądów.

Jednocześnie bardzo wyraźnie widoczny był odpływ klientów z ASO po zakończeniu okresu gwarancyjnego. Właściciele maszyn po wygaśnięciu gwarancji rezygnowali z drogich autoryzowanych serwisów i kierowali się do lokalnych warsztatów niezależnych lub wykonywali prostsze naprawy samodzielnie. Na popularności zyskały również mobilne firmy serwisowe dysponujące samochodami warsztatowymi. Przedsiębiorstwa te oferowały dojazd bezpośrednio do gospodarstwa lub na pole, zapewniając diagnostykę komputerową oraz podstawowe naprawy w cenach znacznie niższych niż oficjalni dealerzy.

Dużym problemem rynku pozostawały bariery technologiczne oraz niedobór wykwalifikowanych pracowników. Szczególnie odczuwalny był brak specjalistów zajmujących się elektroniką, diagnostyką komputerową oraz nowoczesnymi systemami rolnictwa precyzyjnego. Naprawa układów magistrali CAN, systemów oczyszczania spalin SCR i DPF czy zaawansowanej hydrauliki wymagała wysoko wyspecjalizowanej wiedzy, której brakowało na rynku. W praktyce oznaczało to, że podstawowe usterki mechaniczne usuwane były stosunkowo szybko, natomiast w przypadku awarii elektronicznych lub problemów z oprogramowaniem czas oczekiwania na naprawę często wynosił nawet kilka tygodni.

W 2025 roku przychody ze sprzedaży wygenerowane w segmencie usług serwisowych ukształtowały się na poziomie 176 265,10 zł, co oznacza spadek o 33,36% (tj. o 88 240,30 zł) w relacji do roku ubiegłego.

Ewolucję przychodów z działalności w zakresie usług serwisowych w latach 2020–2025 zaprezentowano na poniższym wykresie.



Przychody Agromep S.A. ze sprzedaży w segmencie usług serwisowych w ujęciu kwartalnym w 2025 roku, w zestawieniu z analogicznymi okresami roku ubiegłego, kształtowały się następująco:

- I kwartał 2025 roku: przychody wyniosły 50 305,11 zł, co stanowi spadek o 33,07% (tj. o 24 855,44 zł) r/r;
- II kwartał 2025 roku: przychody wyniosły 38 074,45 zł, co oznacza spadek o 35,34% (tj. o 20 811,68 zł) r/r;
- III kwartał 2025 roku: przychody wyniosły 52 438,66 zł, co stanowi spadek o 29,56% (tj. o 22 005,85 zł) r/r;

- IV kwartał 2025 roku: przychody wyniosły 35 446,88 zł, co oznacza spadek o 36,72% (tj. o 20 567,33 zł) r/r.

Kwartalne ujęcie porównawcze przychodów z działalności w zakresie usług serwisowych w latach 2024–2025 zaprezentowano na poniższym wykresie.



DZIAŁ USŁUG HOTELARSKICH

Rynek usług hotelarskich i turystycznych w Polsce w 2025 roku przeżywał wyjątkowo dynamiczny rozwój, osiągając historyczne wyniki zarówno pod względem liczby turystów, jak i wartości generowanych przychodów. Branża rozwijała się szybciej niż krajowa gospodarka, a Polska umocniła swoją pozycję jako jeden z najważniejszych i najbardziej konkurencyjnych kierunków turystycznych Europy Środkowej.

Zgodnie z danymi Głównego Urzędu Statystycznego oraz Ministerstwa Sportu i Turystyki, w 2025 roku z krajowej bazy noclegowej skorzystało blisko 42 miliony osób. Liczba turystów zagranicznych osiągnęła poziom 21,4 miliona osób, co oznaczało wzrost o 8,5% w porównaniu do roku poprzedniego. Wydatki zagranicznych gości w Polsce wyniosły rekordowe 41,5 miliarda złotych, notując wzrost o 12,8% rok do roku. Cały sektor turystyczny wygenerował wkład do polskiego PKB na poziomie około 165,5 miliarda złotych, co stanowiło najwyższy wynik w historii i odpowiadało ponad 4% krajowego PKB.

Pomimo bardzo dobrych wyników branża hotelarska i gastronomiczna nadal mierzyła się z licznymi wyzwaniami. Przedsiębiorcy odczuwali silną presję kosztową wynikającą ze wzrostu kosztów wynagrodzeń, wysokich cen energii oraz utrzymującej się inflacji. Dodatkowo baza noclegowa coraz mocniej konkurowała z dynamicznie rozwijającym się rynkiem najmu krótkoterminowego. W niektórych regionach kraju utrzymywała się również niepewność geopolityczna wpływająca negatywnie na ruch turystyczny, szczególnie w pobliżu wschodniej granicy Polski.

Szczególnie korzystna sytuacja panowała w Beskidach, które w 2025 roku stały się jedną z najchętniej wybieranych alternatyw dla bardziej zatłoczonych i droższych Tatr. Region doskonale wpisał się w ogólnopolski trend wzrostu zainteresowania wypoczynkiem krajowym, jednocześnie wyróżniając się własną specyfiką i dynamicznym rozwojem infrastruktury turystycznej. Duże znaczenie miał wzrost liczby turystów z Czech i Słowacji, którzy coraz częściej wybierali Beskid Śląski i Żywiecki dzięki dogodnemu położeniu, dobrej infrastrukturze drogowej oraz korzystnej relacji jakości usług do ceny. Rozbudowa dróg ekspresowych dodatkowo poprawiła dostępność regionu dla turystów zagranicznych.

Rok 2025 był także przełomowy dla rozwoju turystyki rowerowej w Beskidach. Intensywnie rozwijała się infrastruktura typu singletrack oraz trasy dla rowerów górskich i elektrycznych. Szczególną popularnością cieszyły się okolice Bielska-Białej, Szczyrku oraz rejon Babiej Góry, które przyciągały turystów również poza sezonem letnim. Rozwój nowoczesnej infrastruktury sportowo-rekreacyjnej przyczynił się do wydłużenia sezonu turystycznego i zwiększenia całorocznego obłożenia obiektów noclegowych.

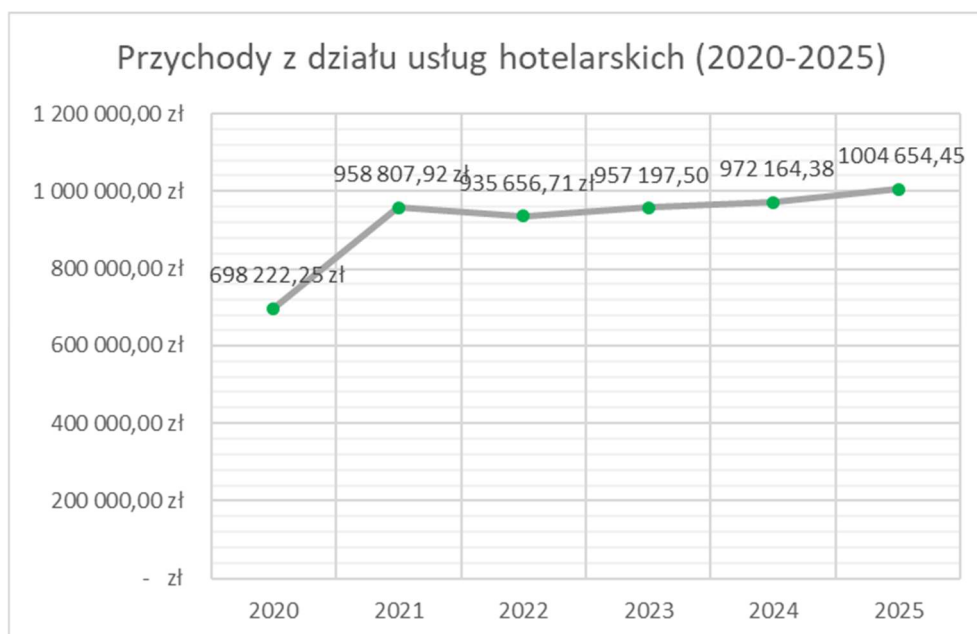
Bardzo dobry sezon odnotowała również turystyka zimowa. Przełom sezonów 2024/2025 oraz początek sezonu 2025/2026 okazały się jednymi z najlepszych okresów dla branży narciarskiej w ostatnich latach. Choć początek 2025 roku wymagał intensywnego sztucznego naśnieżania, to końcówka roku przyniosła stabilne mrozy oraz obfite opady śniegu, co pozwoliło na bardzo dobre przygotowanie stoków narciarskich. Największe ośrodki, takie jak Szczyrk Mountain Resort, Wisła czy Ustroń, notowały ponad 100 dni ciągłego funkcjonowania tras narciarskich. Grudniowe otwarcie sezonu zimowego przyciągnęło bardzo dużą liczbę turystów dzięki korzystnym warunkom pogodowym oraz szybkiemu uruchomieniu niemal całej infrastruktury narciarskiej.

Szczyrk dodatkowo umocnił swoją pozycję jako jeden z najważniejszych ośrodków narciarskich w Polsce. Nowoczesne koleje linowe, rozbudowana infrastruktura oraz zintegrowane systemy biletowe sprawiły, że miejscowość była bardzo wysoko oceniana przez turystów i skutecznie konkurowała z najbardziej popularnymi kurortami Podhala.

Pomimo utrzymującej się inflacji i wysokich kosztów energii tempo wzrostu cen noclegów oraz skipassów wyraźnie wyhamowało w porównaniu do gwałtownych podwyżek z lat 2022–2024. W rezultacie wypoczynek w Beskidach nadal pozostawał zauważalnie tańszą alternatywą dla wyjazdów w Tatry lub Alpy. Jednocześnie dużym problemem regionu stawała się nasilająca się turystyka jednodniowa. Bardzo dobre warunki śniegowe powodowały, że mieszkańcy aglomeracji śląskiej i Krakowa masowo przyjeżdżali w Beskidy na weekendowe wyjazdy, co prowadziło do wielogodzinnych korków na drogach dojazdowych do Szczyrku i Wisły oraz problemów z dostępnością miejsc parkingowych już od godzin porannych.

W 2025 roku przychody ze sprzedaży wygenerowane w segmencie usług hotelarskich ukształtowały się na poziomie 1 004 654,45 zł, co oznacza wzrost o 3,34% (tj. o 32 490,07 zł) w relacji do roku ubiegłego.

Ewolucję przychodów z działalności w zakresie usług hotelarskich w latach 2020–2025 zaprezentowano na poniższym wykresie.



Przychody Agromep S.A. ze sprzedaży w segmencie usług hotelarskich w ujęciu kwartalnym w 2025 roku, w zestawieniu z analogicznymi okresami roku ubiegłego, kształtowały się następująco:

- I kwartał 2025 roku: przychody wyniosły 240 263,48 zł, co stanowi spadek o 3,82% (tj. o 9 550,06 zł) r/r;
- II kwartał 2025 roku: przychody wyniosły 216 314,81 zł, co oznacza wzrost o 1,59% (tj. o 3 380,06 zł) r/r;
- III kwartał 2025 roku: przychody wyniosły 348 943,69 zł, co stanowi istotny wzrost o 13,30% (tj. o 40 953,28 zł) r/r;
- IV kwartał 2025 roku: przychody wyniosły 199 132,47 zł, co oznacza spadek o 1,14% (tj. o 2 293,21 zł) r/r.

Kwartalne ujęcie porównawcze przychodów z działalności w zakresie usług hotelarskich w latach 2024–2025 zaprezentowano na poniższym wykresie.



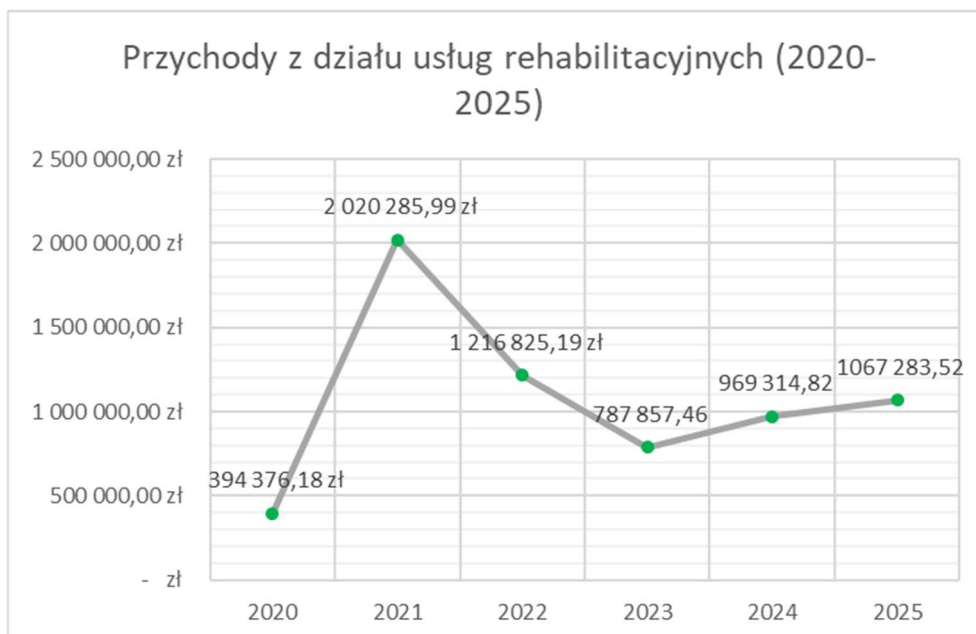
DZIAŁ USŁUG REHABILITACYJNYCH

Struktura operacyjna segmentu usług rehabilitacyjnych Agromep S.A. opiera się na trzech kluczowych filarach przychodowych:

- Świadczeniach z zakresu kompleksowej medycyny pracy;
- Zabiegach rehabilitacyjnych oraz fizykoterapeutycznych realizowanych w ramach kontraktu z Narodowym Funduszem Zdrowia (NFZ);
- Komercyjnych usługach rehabilitacyjnych i fizykoterapeutycznych.

W 2025 roku przychody ze sprzedaży wygenerowane w tym segmencie ukształtowały się na poziomie 1 067 283,52 zł, co oznacza dynamiczny wzrost o 10,11% (tj. o 97 968,70 zł) w relacji do roku ubiegłego.

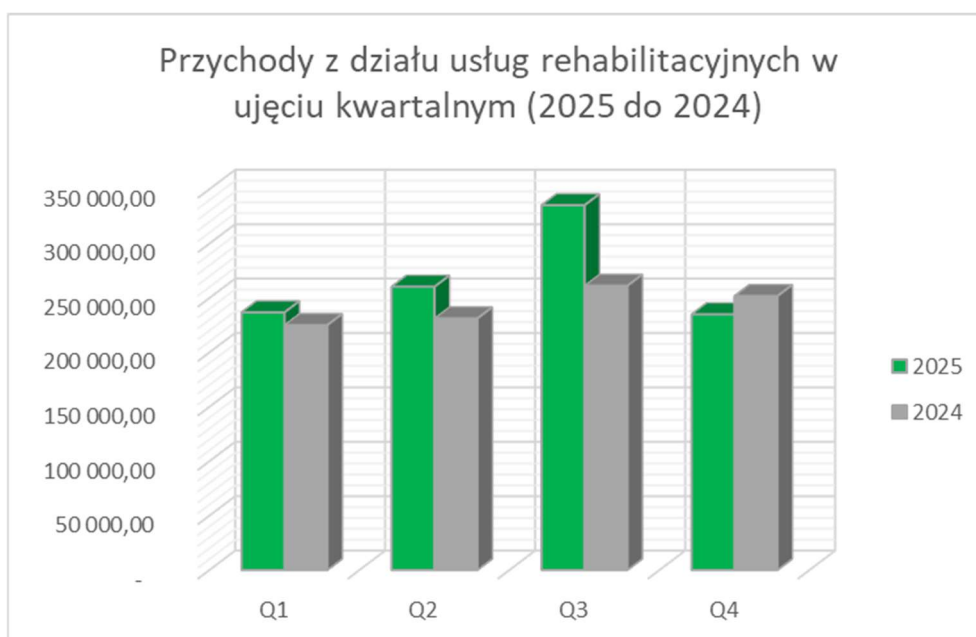
Ewolucję przychodów z działalności w zakresie usług rehabilitacyjnych w latach 2020–2025 zaprezentowano na poniższym wykresie.



Przychody Agromep S.A. ze sprzedaży w segmencie usług rehabilitacyjnych w ujęciu kwartalnym w 2025 roku, w zestawieniu z analogicznymi okresami roku ubiegłego, kształtowały się następująco:

- I kwartał 2025 roku: przychody wyniosły 236 777,66 zł, co stanowi wzrost o 5,18% (tj. o 11 658,90 zł) r/r;
- II kwartał 2025 roku: przychody wyniosły 260 351,08 zł, co oznacza wzrost o 12,60% (tj. o 29 136,09 zł) r/r;
- III kwartał 2025 roku: przychody wyniosły 335 248,81 zł, co stanowi dynamiczny wzrost o 28,33% (tj. o 74 007,94 zł) r/r;
- IV kwartał 2025 roku: przychody wyniosły 234 905,97 zł, co oznacza spadek o 6,69% (tj. o 16 834,23 zł) r/r.

Kwartalne ujęcie porównawcze przychodów z działalności w zakresie usług rehabilitacyjnych w latach 2024–2025 zaprezentowano na poniższym wykresie.

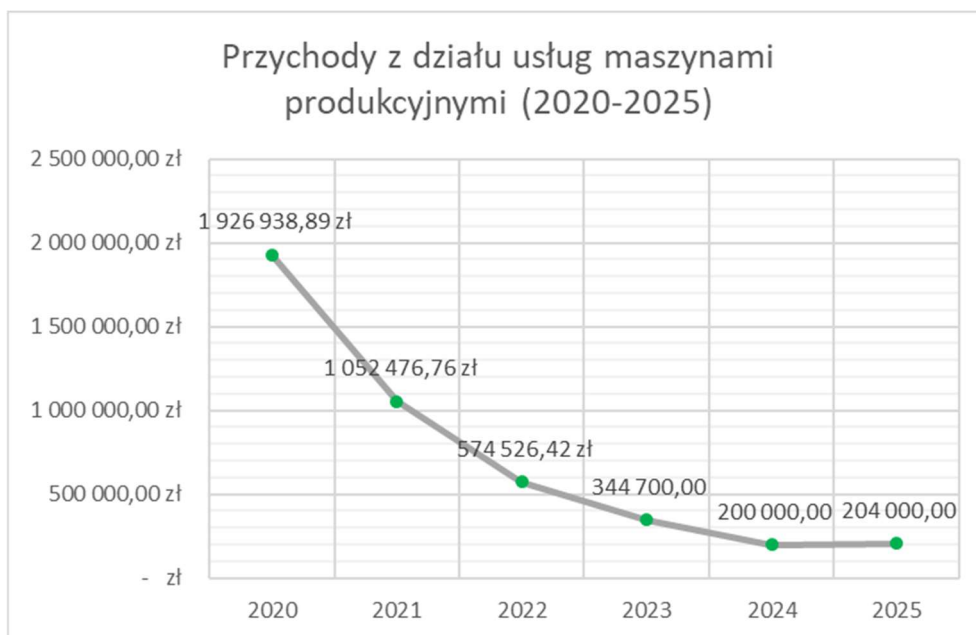


DZIAŁ USŁUG MASZYNAMI PRZEMYSŁOWYMI

W 2021 roku Zarząd Agromep S.A. podjął decyzję o strategicznym ograniczeniu skali działalności w segmencie usług maszynami przemysłowymi oraz relokacji zasobów w celu intensyfikacji rozwoju pozostałych segmentów operacyjnych. W konsekwencji, w latach 2021–2023 Spółka zbyła większość aktywów trwałych (parku maszynowego) wykorzystywanych dotychczas w tej działalności.

W 2025 roku przychody ze sprzedaży w tym wygaszanym segmencie ukształtowały się na poziomie 204 000,00 zł, co oznacza stabilizację i nieznaczny wzrost o 2,00% (tj. o 4 000,00 zł) w relacji do analogicznego okresu roku ubiegłego.

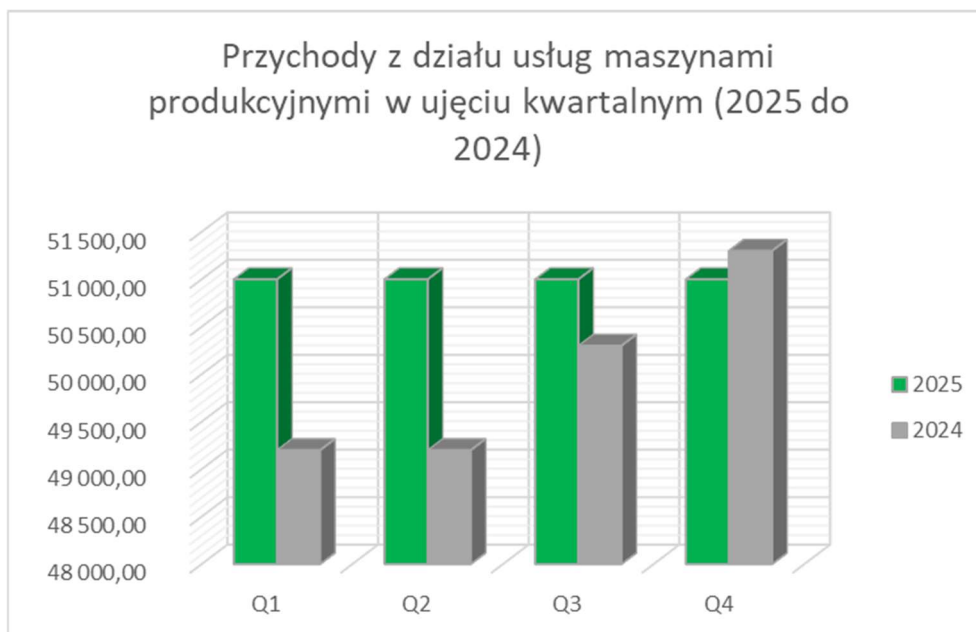
Ewolucję przychodów generowanych z usług maszynowych w latach 2020–2025 zaprezentowano na poniższym wykresie.



Przychody Agromep S.A. ze sprzedaży w segmencie usług maszynowych w ujęciu kwartalnym w 2025 roku, w zestawieniu z analogicznymi okresami roku ubiegłego, kształtowały się następująco:

- I kwartał 2025 roku: przychody wyniosły 51 000,00 zł, co stanowi wzrost o 3,66% (tj. o 1 800,00 zł) r/r;
- II kwartał 2025 roku: przychody wyniosły 51 000,00 zł, co oznacza wzrost o 3,66% (tj. o 1 800,00 zł) r/r;
- III kwartał 2025 roku: przychody wyniosły 51 000,00 zł, co stanowi wzrost o 1,39% (tj. o 700,00 zł) r/r;
- IV kwartał 2025 roku: przychody wyniosły 51 000,00 zł, co oznacza spadek o 0,58% (tj. o 300,00 zł) r/r.

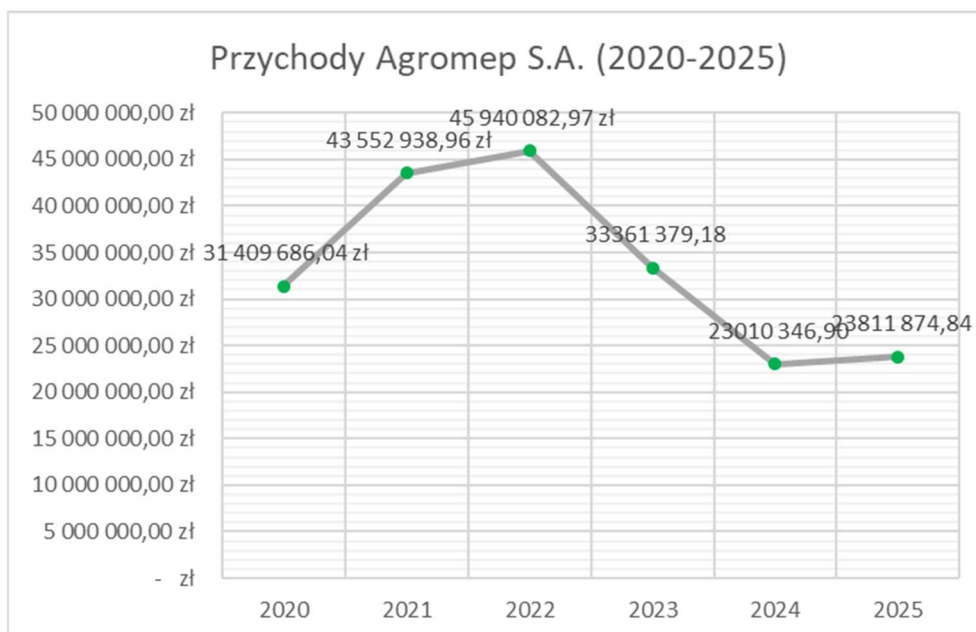
Kwartałne ujęcie porównawcze przychodów z działalności w zakresie usług maszynowych w latach 2024–2025 zaprezentowano na poniższym wykresie.



OPIS PODSTAWOWYCH WIELKOŚCI EKONOMICZNO-FIANSOWYCH

W 2025 roku Spółka osiągnęła przychody ze sprzedaży w wysokości 23 811 874,84 zł, co stanowi wzrost o 3,48% (tj. o kwotę 801 527,94 zł) w odniesieniu do roku 2024.

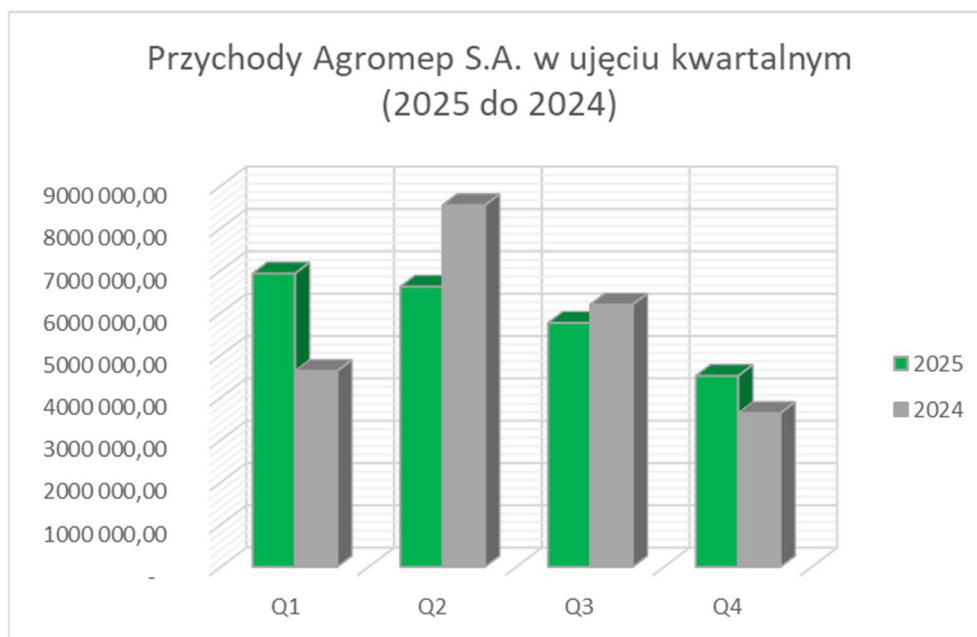
Poniższy wykres przedstawia przychody ze sprzedaży Spółki w latach 2020–2025.



Kwartałna dynamika przychodów ze sprzedaży Agromep S.A. w 2025 roku w porównaniu do analogicznych okresów roku poprzedniego kształtowała się następująco:

- I kwartał: 6 926 925,98 zł (wzrost o 49,79%, tj. o 2 302 439,68 zł),
- II kwartał: 6 616 360,28 zł (spadek o 22,53%, tj. o 1 924 226,89 zł),
- III kwartał: 5 759 874,44 zł (spadek o 6,98%, tj. o 432 369,24 zł),
- IV kwartał: 4 508 714,14 zł (wzrost o 24,21%, tj. o 878 757,93 zł).

Poniższy wykres przedstawia porównanie przychodów ze sprzedaży w ujęciu kwartalnym (2024 vs 2025).



W okresie od stycznia do grudnia 2025 roku koszty działalności operacyjnej wyniosły 24 920 538,99 zł. Oznacza to wzrost tej pozycji rachunku zysków i strat o 2,67% (tj. o kwotę 648 437,14 zł) w stosunku do roku ubiegłego.

W strukturze kosztów rodzajowych spadek odnotowano w następujących pozycjach:

- Amortyzacja: spadek o 11,80% (o 41 453,30 zł) do poziomu 309 705,63 zł (w 2024 roku: 351 158,93 zł),
- Podatki i opłaty: spadek o 0,77% (o 367,62 zł) do poziomu 47 544,76 zł,
- Wynagrodzenia: spadek o 5,03% (o 142 062,07 zł) do poziomu 2 681 558,07 zł.

Wzrost wartości dotyczył z kolei poniższych pozycji:

- Zużycie materiałów i energii: wzrost o 0,60% (o 3 981,14 zł) do poziomu 663 502,00 zł,
- Usługi obce: wzrost o 5,88% (o 85 473,44 zł) do poziomu 1 538 831,34 zł,
- Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia: wzrost o 2,82% (o 15 706,80 zł) do poziomu 572 038,11 zł,
- Pozostałe koszty rodzajowe: wzrost o 17,48% (o 26 563,43 zł) do poziomu 178 510,53 zł,
- Wartość sprzedanych towarów i materiałów: wzrost o 3,84% (o 700 595,32 zł) do poziomu 18 928 848,55 zł.

W konsekwencji Spółka zamknęła rok 2025 stratą ze sprzedaży w wysokości 1 108 664,15 zł (wobec 1 261 754,95 zł straty w roku poprzednim).

Pozostałe przychody operacyjne w 2025 roku ukształtowały się na poziomie 98 873,11 zł, co stanowi wzrost o 5,38% (tj. o kwotę 5 051,46 zł) rok do roku. Głównymi czynnikami generującymi przychody w tym obszarze były:

- Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych: kwota 30 042,08 zł uzyskana ze sprzedaży dwóch ciągników rolniczych (marek Zetor oraz Solis) o charakterze demonstracyjnym,

- Dotacje i subsydia: łączna kwota 48 883,17 zł, w tym 38 984,40 zł z Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych (PFRON) oraz 9 898,77 zł z Powiatowego Urzędu Pracy (PUP),
- Inne przychody operacyjne: kwota 19 947,86 zł, z czego większość (19 252,04 zł) stanowiły wpływy z transakcji niezwiązanych z podstawowym profilem działalności operacyjnej.

W analizowanym okresie pozostałe koszty operacyjne wyniosły 42 191,40 zł, co oznacza spadek o 50,27% (tj. o 42 649,63 zł) w relacji do 2024 roku. Na pozycję tę wpłynęły przede wszystkim odpisy aktualizujące oraz rezerwy:

- Odpis aktualizujący należności (rezerwa na przeterminowane wierzytelności): 4 254,19 zł,
- Rezerwa na odprawy emerytalne: 3 302,49 zł.

Strata na działalności operacyjnej (EBIT) za rok 2025 wyniosła 1 051 982,44 zł, co oznacza redukcję straty w porównaniu do roku 2024, w którym wyniosła ona 1 252 774,33 zł.

Przychody finansowe Spółki wyniosły 780,42 zł, notując spadek o 62,99% (tj. o kwotę 1 328,04 zł) względem roku ubiegłego. Pozycja ta obejmowała wyłącznie odsetki od przeterminowanych należności od kontrahentów.

Koszty finansowe uległy istotnemu ograniczeniu i wyniosły 219 880,76 zł, co stanowi spadek o 60,39% (tj. o kwotę 335 170,01 zł) w porównaniu do roku poprzedniego.

Negatywna koniunktura oraz pogorszenie sytuacji makroekonomicznej w sektorze rolniczym bezpośrednio determinowały ostateczny wynik finansowy. Spółka Agromep S.A. zakończyła rok obrotowy 2025 stratą netto w wysokości 1 823 003,78 zł, wobec straty netto na poziomie 1 505 358,64 zł w roku 2024.

Na dzień 31 grudnia 2025 roku aktywa trwałe Spółki osiągnęły wartość 2 860 610,00 zł, co oznacza spadek o 29,01% (tj. o kwotę 1 168 829,36 zł) w porównaniu ze stanem na koniec 2024 roku.

Aktywa obrotowe na dzień bilansowy wyniosły 13 518 182,69 zł, notując spadek o 4,98% (tj. o kwotę 708 175,24 zł) w relacji do analogicznego okresu roku ubiegłego. Kluczowe pozycje aktywów obrotowych kształtowały się następująco:

- Zapasy: Głównym czynnikiem determinującym wartość aktywów obrotowych było zmniejszenie stanu zapasów towarów handlowych. Łączna wartość ciągników, maszyn rolniczych oraz części zamiennych przeznaczonych do sprzedaży wyniosła 10 803 304,06 zł, co stanowi spadek o 15,73% (o kwotę 2 016 620,98 zł) względem końca 2024 roku.
- Należności krótkoterminowe: Pozycja ta wzrosła o 86,47% (tj. o kwotę 1 001 264,10 zł), osiągając poziom 2 159 188,05 zł. Struktura tych należności obejmuje przede wszystkim:
 - Należności z tytułu dostaw i usług z terminem zapłaty przypadającym po dniu bilansowym: 1 859 873,38 zł,
 - Naliczony podatek VAT podlegający rozliczeniu w kolejnym roku obrotowym: 187 196,00 zł.
- Inwestycje krótkoterminowe: Wartość środków w tym obszarze wyniosła 239 792,73 zł, co oznacza wzrost o 43,11% (tj. o kwotę 72 238,16 zł) w stosunku do stanu na dzień 31 grudnia 2024 roku.

Na dzień 31 grudnia 2025 roku kapitał własny Spółki ukształtował się na poziomie 12 406 597,75 zł. Odnotowany spadek wartości kapitału o 12,81% (tj. o kwotę 1 823 003,78 zł) wynika bezpośrednio z wygenerowanej w roku obrotowym straty netto.

Łączna wartość zobowiązań i rezerw na zobowiązania wyniosła 7 811 277,54 zł, co stanowi nieznaczny spadek o 0,69% (tj. o kwotę 54 000,82 zł) w skali roku.

Struktura zadłużenia Spółki przedstawiała się następująco:

- Zobowiązania długoterminowe: Wykazane na poziomie 600 000,00 zł (spadek o 16,67%, tj. o kwotę 120 000,00 zł). Pozycja ta w całości wynika z długoterminowej części kredytu inwestycyjnego, zaciągniętego w grudniu 2021 roku w banku BNP Paribas na zakup dwóch nieruchomości w miejscowości Kokorzyn (koło Kościana).
- Zobowiązania krótkoterminowe: Wyniosły 7 005 550,56 zł, co oznacza wzrost o 0,99% (tj. o kwotę 68 818,97 zł) rok do roku. Głównymi składnikami tej pozycji są:
 - Kredyty i pożyczki (łącznie 3 351 967,24 zł):
 - Wykorzystane saldo w ramach linii kredytu obrotowego: 2 389 071,14 zł,
 - Kredyt rewolwingowy na finansowanie zapasów ciągników marki Zetor: 352 896,10 zł,
 - Część krótkoterminowa (z terminem spłaty do 12 miesięcy) kredytu inwestycyjnego: 120 000,00 zł,
 - Pożyczka udzielona przez akcjonariusza Spółki na czas nieokreślony: 490 000,00 zł.
 - Zobowiązania z tytułu dostaw i usług: Wartość zadłużenia wobec kontrahentów handlowych wyniosła na koniec roku 2 926 307,18 zł.

W nadchodzącym okresie obrotowym Zarząd Spółki będzie kontynuował działania ukierunkowane na dalszą optymalizację kosztów operacyjnych oraz prowadzenie racjonalnej, wysoce efektywnej gospodarki magazynowej.

Zarząd zapewnia, że pomimo wymagającej koniunktury rynkowej, sytuacja finansowa Spółki pozostaje stabilna. Obecnie nie identyfikuje się żadnych istotnych zagrożeń dla ciągłości działania, stabilnego funkcjonowania oraz dalszego rozwoju Agromep S.A.

3. OPIS ISTOTNYCH CZYNNIKÓW RYZYKA I ZAGROŻEŃ Z OKREŚLENIEM, W JAKIM STOPNIU EMITENT JEST NA NIE NARAŻONY

Analizując zakres działalności gospodarczej prowadzonej przez Emitenta w 2025 roku, należy zwrócić uwagę na następujące czynniki ryzyka i zagrożenia dla dalszej działalności Spółki.

3.1. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem, w jakim AGROMEP S.A. prowadzi działalność.

RYZYKO ZWIĄZANE Z SYSTEMEM WSPARCIA DOTACYJNEGO UNII EUROPEJSKIEJ

Systemy subsydiów rolniczych w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW), Wspólnej Polityki Rolnej (WPR) oraz Krajowego Planu Odbudowy (KPO) stanowią istotny katalizator popytu na rynku mechanizacji rolnictwa. Choć programy te stymulują wolumen sprzedaży Spółki, to wysoka zależność rynku od strumieni funduszy pomocowych generuje istotne ryzyka operacyjne i finansowe.

Istotna cykliczność oraz fluktuacje popytu (Ryzyko rynkowe)

- Zjawisko „luki popytowej” i spiętrzeń zamówień: Harmonogramy naborów wniosków przez Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR) wywołują skokowe anomalie popytowe. Okresy zamrożenia rynku (w oczekiwaniu na uruchomienie nowych programów, np.

opóźnienia w startach nowych perspektyw finansowych) przeplatają się z nagłym, gwałtownym wzrostem zamówień.

- Presja na łańcuch dostaw i zarządzanie stokiem: Gwałtowne spiętrzenie popytu w wąskich okienkach czasowych utrudnia planowanie zatowarowania. Generuje to ryzyko niedoborów maszyn u producentów oraz powstawania zaległości w realizacji zamówień, co bezpośrednio rzutuje na poziom satysfakcji klientów. W okresach przestoju rośnie z kolei ryzyko kosztownego zamrożenia kapitału obrotowego w zapasach.

Ryzyko regulacyjne, biurokratyczne i geopolityczne

- Zmienność kryteriów kwalifikowalności: Restrykcyjne i dynamicznie zmieniające się wytyczne unijne (np. wymogi unijnego Zielonego Ładu, normy emisji spalin Stage V) zmuszają do ciągłej weryfikacji oferty produktowej. Brak elastyczności w dostosowaniu asortymentu grozi utratą rynku.
- Proceduralne wydłużenie cyklu sprzedażowego: Skomplikowany proces weryfikacji wniosków beneficjentów przez instytucje wdrażające znacząco wydłuża czas od pierwszego kontaktu z klientem do finalizacji transakcji i wydania maszyny.

Ryzyko finansowe i zarządzania płynnością (Kredyt kupiecki)

- Zatory płatnicze i finansowanie pomostowe: Rolnicy często wymagają od dystrybutora elastycznych form finansowania lub długich terminów płatności na czas oczekiwania na fizyczną wypłatę dotacji przez ARiMR. Opóźnienia urzędowe w transferze środków zwiększają ekspozycję Spółki na ryzyko utraty płynności.
- Ryzyko niespełnienia warunków dotacyjnych: W przypadku odmowy wypłaty dotacji (np. z przyczyn formalnych po stronie rolnika lub uchybień proceduralnych) drastycznie rośnie ryzyko niewypłacalności klienta, konieczności windykacji należności lub przymusowego zwrotu maszyny.

Nasilenie konkurencji i erozja marży bezpośredniej

- Agresywna konkurencja cenowa: Dostępność unijnych środków przyciąga na rynek nowych, często niskokosztowych dystrybutorów oraz marki alternatywne (np. producentów z rynków azjatyckich).
- Presja na marżę: Porównywalność ofert w programach dotacyjnych wymusza na Spółce uczestnictwo w wojnach cenowych, co w połączeniu z rosnącymi kosztami prowadzenia działalności może prowadzić do erozji realizowanej marży handlowej.

Wyzwania technologiczne i ewolucja usług posprzedażowych

- Konieczność transformacji technologicznej: Dotacje unijne faworyzują rozwiązania prośrodowiskowe i zaawansowane technologicznie (rolnictwo precyzyjne, systemy telematyczne, GPS, sekwencjonowanie dawek). Spółka zmuszona jest do ponoszenia wysokich nakładów na szkolenia kadry i systemy demonstracyjne.
- Wzrost wymagań wobec kapitału ludzkiego: Nowoczesny park maszynowy wymaga wysokospecjalistycznego serwisu. Gwałtowny przyrost zaawansowanych technologicznie maszyn na rynku rodzi ryzyko deficytu wykwalifikowanych inżynierów serwisu, co może przełożyć się na wydłużenie czasu napraw i spadek rentowności segmentu usług posprzedażowych.

RYZIKO ZWIĄZANE ZE ZDARZENIAMI LOSOWYMI I UTRACOWĄ CIĄGŁOŚCIĄ DZIAŁANIA

Specyfika działalności podstawowej oraz segmentów uzupełniających Emitenta wymaga zaangażowania istotnych aktywów trwałych i obrotowych. Ekspozycja majątku Spółki na nieprzewidziane czynniki zewnętrzne generuje ryzyka operacyjne i finansowe w następujących obszarach:

Zagrożenia dla kapitałochłonnych aktywów obrotowych (segment maszyn rolniczych):

- Ekspozycja stoku na czynniki atmosferyczne i losowe: Charakterystyka sprzedaży maszyn rolniczych determinuje konieczność utrzymywania wysokich stanów magazynowych (ciągników i maszyn towarzyszących) bezpośrednio w punktach handlowych i na placach wystawowych. Wystawia to majątek o znacznej wartości na bezpośrednie działanie sił wyższych, takich jak pożary, podtopienia, gradobicia czy nawałnice.
- Ryzyko przestępczości i strat materialnych: Otwarta przestrzeń ekspozycyjna zwiększa podatność zapasów na akty wandalizmu oraz kradzieże. Fizyczna utrata lub uszkodzenie kluczowych maszyn generuje bezpośrednie straty finansowe oraz niesie ryzyko czasowego paraliżu działalności handlowej ze względu na brak dostępności kluczowego asortymentu „od ręki”.

Zagrożenia dla infrastruktury budynkowej i sprzętowej:

- Ryzyko operacyjne w segmencie medycznym: Prowadzenie Przychodni Rehabilitacyjnej „Terapia” jest całkowicie uzależnione od ciągłości funkcjonowania dedykowanego budynku oraz zgromadzonych w nim sprzętów medycznych. Incydenty losowe, takie jak zalanie czy pożar, uniemożliwiają realizację świadczeń, wywołując natychmiastowy przestój operacyjny.
- Ryzyko operacyjne w segmencie turystycznym: Dla Ośrodka Szkoleniowo-Wypoczynkowego „Beskidek” kluczowe aktywa stanowią nieruchomości hotelowe oraz powiązana infrastruktura rekreacyjna (w tym własny stok narciarski). Zdarzenia losowe (np. podtopienia, uszkodzenia poszycia dachowego, awarie sieci) w okresach wysokiego sezonu turystycznego mogą trwale ograniczyć zdolność operacyjną obiektu, prowadząc do utraty przychodów i pogorszenia wizerunku.

Mechanizmy obronne i mitygacja ryzyka przez Emitenta:

- Transfer ryzyka na podmioty trzecie: Spółka aktywnie zarządza ekspozycją na czynniki losowe poprzez kompleksową politykę ubezpieczeniową. Wszystkie nieruchomości, infrastruktura sprzętowa oraz towary handlowe są objęte ubezpieczeniami majątkowymi oraz polisami od kradzieży z włamaniem do pełnej wartości odtworzeniowej.
- Zabezpieczenia techniczne i prewencja: Emitent systematycznie modernizuje systemy alarmowe, monitoring wizyjny oraz zabezpieczenia przeciwpożarowe we wszystkich placówkach, minimalizując prawdopodobieństwo wystąpienia oraz skalę potencjalnych szkód.

RYZYKO ZWIĄZANE Z KONKURENCJĄ NA RYNKACH LOKALNYCH

Zdywersyfikowany profil operacyjny Emitenta wiąże się z obecnością na trzech rynkach o odmiennej strukturze i różnym natężeniu rywalizacji rynkowej. Ekspozycja Spółki na czynniki konkurencyjne kształtuje się następująco w podziale na poszczególne segmenty biznesowe:

Intensywna rywalizacja w sektorze maszyn rolniczych (Rynek wielkopolski):

- Wysokie wymagania i kryteria wyboru klientów: Rynek dystrybucji maszyn rolniczych w makroregionie Wielkopolski charakteryzuje się wysokim stopniem nasycenia. Decyzje zakupowe rolników determinowane są przede wszystkim bliskością geograficzną punktu dystrybucyjnego, elastycznością handlową, wiarygodnością podmiotu oraz profesjonalnym doradztwem. Kluczowym czynnikiem sukcesu jest zapewnienie klientom możliwości fizycznej weryfikacji i przetestowania sprzętu na miejscu.

- **Pozycja rynkowa i mitygacja ryzyka przez Emitenta:** Agromep zabezpiecza pozycję wiodącego dealera w powiecie kościańskim, gostyńskim oraz w powiatach ościennych poprzez utrzymywanie wysokiego wolumenu i szerokiego asortymentu towarów dostępnych „od ręki”. Przewaga konkurencyjna jest stale wzmocniana dzięki bliskim relacjom z dostawcami oraz systematycznym szkoleniom handlowym i technicznym zespołu sprzedażowego.

Umiarkowane otoczenie konkurencyjne w segmencie usług medycznych (Kościan i okolice):

- **Niska podaż komercyjnych świadczeń zdrowotnych:** Rynek prywatnych świadczeń rehabilitacyjnych w rejonie działalności Emitenta wykazuje niską presję ze strony podmiotów trzecich. Gabinety rehabilitacyjne „Terapia” stanowią unikalną w skali regionu placówkę realizującą usługi w formule w pełni komercyjnej.
- **Przewaga rynkowa względem sektora publicznego:** Główny podmiot konkurencyjny – szpital w Kościanie – opiera działalność wyłącznie na kontraktach z Narodowym Funduszem Zdrowia (NFZ), co generuje długi czas oczekiwania na zabiegi. Pozwala to Przychodni „Terapia” z powodzeniem zagospodarować niszę rynkową i stabilnie przejmować pacjentów poszukujących natychmiastowej, kompleksowej opieki medycznej.

Głęboka konkurencyjność i sezonowość w segmencie hotelarskim (Rynek w Szczyrku):

- **Nasylenie rynku i agresywna rywalizacja:** Szczyrk zalicza się do najpopularniejszych kurortów całorocznych w Polsce, co generuje skrajnie wysoką koncentrację obiektów noclegowych. Rywalizacja o klienta indywidualnego i grupowego jest szczególnie silna w szczytowych sezonach turystycznych (letnim oraz zimowym).
- **Strategiczne wyróżniki i modernizacja infrastruktury:** Ośrodek Szkoleniowo-Wypoczynkowy „Beskidek” skutecznie neutralizuje presję otoczenia dzięki unikalnej lokalizacji dedykowanej miłośnikom sportów zimowych oraz posiadaniu własnego stoku szkoleniowego do nauki jazdy na nartach. Dodatkowo, przeprowadzona w oparciu o współfinansowanie z funduszy UE głęboka modernizacja obiektu trwale podniosła standard infrastruktury, co bezpośrednio stymuluje wzrost zainteresowania klientów i pozwala utrzymać satysfakcjonujące wskaźniki obłożenia.

RYZIKO ZWIĄZANE Z REGULACJAMI ORAZ WSPÓŁPRACĄ Z NARODOWYM FUNDUSZEM ZDROWIA (NFZ)

Realizacja świadczeń medycznych w ramach Przychodni Rehabilitacyjnej „Terapia” opiera się częściowo na relacjach kontraktowych z płatnikiem publicznym. Specyfika funkcjonowania w publicznym systemie ochrony zdrowia generuje dla Emitenta ryzyko prawne i finansowe w następujących obszarach:

Ekspozycja na sankcje finansowe i kary umowne:

- **Katalog przesłanek dyscyplinujących:** Zgodnie z postanowieniami obowiązującej umowy z Narodowym Funduszem Zdrowia, Spółka podlega ryzyku nałożenia kar umownych w przypadku zidentyfikowania uchybień formalno-prawnych lub operacyjnych. Do kluczowych ryzyk zalicza się niewykonywanie lub nienależyte wykonywanie postanowień umowy z przyczyn leżących po stronie świadczeniodawcy, a także błędy proceduralne w postaci wystawiania recept oraz zleceń na zaopatrzenie w wyroby medyczne i środki pomocnicze osobom nieuprawnionym lub w przypadkach niezasadnionych ekonomicznie bądź medycznie.
- **Limitowanie maksymalnego ryzyka finansowego:** Potencjalna wysokość sankcji jest bezpośrednio powiązana z całkowitą wartością kontraktu. Łączny wymiar kar umownych nałożonych w danym okresie rozliczeniowym został umownie ograniczony do maksymalnego progu 4% wartości całkowitego zobowiązania Funduszu wobec Emitenta, co pozwala na precyzyjne limitowanie maksymalnej ekspozycji finansowej z tego tytułu.

Ryzyko ciągłości kontraktowania i stabilności przychodów:

- Zagrożenie rozwiązaniem lub nieprzedłużeniem umowy: Relacja z Narodowym Funduszem Zdrowia ma charakter terminowy. Ewentualne naruszenie standardów medycznych, negatywne wyniki kontroli instytucji nadzorujących lub zmiany w polityce zdrowotnej państwa niosą za sobą ryzyko jednostronnego rozwiązania kontraktu bądź nieuzyskania jego przedłużenia na kolejne okresy, co mogłoby negatywnie wpłynąć na rentowność segmentu medycznego.

Mechanizmy obronne i mitygacja ryzyka przez Emitenta:

- Rygorystyczna kontrola wewnętrzna i procedury prewencyjne: Zarząd Emitenta minimalizuje ryzyko sankcji poprzez wdrożenie restrykcyjnych procedur weryfikacji uprawnień pacjentów oraz ciągły monitoring poprawności dokumentacji medycznej. Personel medyczny przechodzi regularne audyty wewnętrzne oraz szkolenia z zakresu aktualnych wytycznych i rozporządzeń Ministra Zdrowia oraz Prezesa NFZ.
- Utrzymywanie najwyższych standardów operacyjnych: Dążenie do zapewnienia najwyższej jakości świadczeń oraz transparentność w relacjach z płatnikiem publicznym stanowią kluczowy element strategii Emitenta, co w ocenie Zarządu skutecznie neutralizuje ryzyko przedterminowego rozwiązania umowy i zabezpiecza ciągłość długofalowej współpracy.

RYZYKO ZWIĄZANE Z SEZONOWOŚCIĄ SPRZEDAŻY I UZALEŻNIENIEM OD WARUNKÓW POGODOWYCH

Zdywersyfikowana struktura operacyjna Emitenta sprawia, że dwa z trzech głównych segmentów biznesowych (segment maszyn rolniczych oraz segment turystyczny) wykazują naturalną, głęboką zależność od cykli sezonowych oraz zmiennych czynników atmosferycznych. Ekspozycja Spółki na te uwarunkowania generuje ryzyka w następujących obszarach:

Sezonowość i warunki klimatyczne w segmencie rolniczym:

- Fluktuacje popytu i czynniki pogodowe: segment rolniczy charakteryzuje się skokową dynamiką sprzedaży. Najwyższa aktywność zakupowa oraz inwestycyjna rolników przypada na okres poprzedzający intensywne prace polowe. Ponadto popyt końcowy jest ściśle skorelowany z warunkami pogodowymi – anomalie klimatyczne, takie jak przedłużające się anomalie zimowe, długotrwałe susze lub nawalne opady deszczu, mogą radykalnie opóźnić lub ograniczyć prace polowe, co bezpośrednio przekłada się na skłonność rolników do inwestycji w park maszynowy.
- Czynniki mitygujące w handlu maszynami: Ryzyko to jest skutecznie ograniczane przez ramy proceduralne unijnych programów wsparcia (np. PROW/WPR). Umowy o dofinansowanie narzucają beneficjentom sztywne, niepodlegające warunkom pogodowym terminy realizacji i rozliczenia zakupów. Dodatkowo, ze względu na specyfikę produkcyjną branży (gdzie czas oczekiwania na zamówienie u producentów często wynosi 6 miesięcy lub nawet dłużej), rolnicy są zmuszeni do kontraktacji sprzętu z dużym wyprzedzeniem, co pozwala Spółce na stabilniejsze wygładzanie krzywej przychodów.

Sezonowość i wahania koniunktury w segmencie turystycznym:

- Cykle popytowe w rejonach górskich: Działalność Ośrodka Szkoleniowo-Wypoczynkowego „Beskidek” w Szczyrku podlega silnym wahanom sezonowym, typowym dla destynacji górskich. Spółka notuje maksymalne wskaźniki obłożenia w sezonach zimowym i letnim oraz w okresach tzw. długich weekendów. Z kolei okresy wiosenny i jesienny charakteryzują się naturalnym, rynkowym spadkiem aktywności turystów indywidualnych.
- Czynniki mitygujące w segmencie hotelarskim: Emitent aktywnie przeciwdziała spadkom obłożenia poza sezonem wysokim poprzez dywersyfikację oferty. Infrastruktura ośrodka jest w

tych okresach wykorzystywana do obsługi segmentu klientów biznesowych (organizacja konferencji, sympozjów, wyjazdów integracyjnych) oraz realizacji zorganizowanych turnusów rehabilitacyjnych, co pozwala na generowanie stabilnych przychodów hotelowych przez cały rok.

Neutralizacja ryzyka poprzez stabilizacyjny segment medyczny:

- Stałe źródło przychodów operacyjnych: Integralnym elementem strategii mitygacji ryzyka sezonowości w skali całej Spółki jest segment medyczny. Usługi realizowane przez Przychodnię Rehabilitacyjną „Terapia” wykazują całkowitą odporność na zmiany pogodowe oraz wahania kalendarzowe. Stały i przewidywalny popyt na komercyjne świadczenia zdrowotne stanowi dla Emitenta fundament stabilności finansowej i zapewnia płynne przepływy pieniężne w okresach niższej koniunktury w pozostałych branżach.

RYZYKO GEOPOLITYCZNE ZWIĄZANE Z KONFLIKTEM ZBROJNYM NA UKRAINIE

Trwający od lutego 2022 roku konflikt zbrojny na terytorium Ukrainy wywołuje głębokie perturbacje w strukturze makroekonomicznej Unii Europejskiej. Szczególnie silną ekspozycję na skutki tego konfliktu wykazuje segment rolniczy, co bezpośrednio determinuje otoczenie rynkowe podstawowej działalności Emitenta poprzez następujące czynniki ryzyka:

Szok podażowy i destabilizacja cen skupu płodów rolnych:

- Zakłócenia w globalnych kanałach logistycznych: Ukraina pozostaje jednym z kluczowych globalnych producentów oraz eksporterów zbóż (kukurydzy, pszenicy, jęczmienia). Zablokowanie tradycyjnych korytarzy transportowych na Morzu Czarnym wymusiło reorientację szlaków logistycznych i wprowadzenie unijnych korytarzy solidarnościowych.
- Presja cenowa na rynku krajowym: Decyzja organów Unii Europejskiej o czasowym zniesieniu kontyngentów ilościowych oraz ceł na produkty rolne z Ukrainy doprowadziła do niekontrolowanego napływu surowców na rynek europejski, w tym w szczególności polski. Wywołany w ten sposób szok podażowy skutkowało radykalnym obniżeniem cen skupu zbóż, destabilizując podstawowe źródło przychodów polskich gospodarstw rolnych.

Kryzys nożyc cenowych i erozja rentowności producentów rolnych:

- Asymetria kosztów produkcji i przychodów: Równoległe z drastycznym spadkiem cen skupu płodów rolnych, rolnicy zostali dotknięci skokowym wzrostem kosztów operacyjnych. Ceny kluczowych środków produkcji – w tym nawozów mineralnych, środków ochrony roślin, a także nośników energii (energii elektrycznej, gazu) oraz paliw – utrzymały się na historycznie wysokich poziomach.
- Zagrożenie płynnościowe klientów końcowych: Zjawisko rozwarstwienia cen (tzw. nożyce cenowe) doprowadziło do gwałtownego spadku rentowności i wygenerowało istotne ryzyka płynnościowe w gospodarstwach rolnych. Krajowe programy osłonowe i rządowe dopłaty celowe, ze względu na restrykcyjne kryteria kwalifikowalności, stanowią jedynie ograniczone, punktowe wsparcie, które nie neutralizuje w pełni systemowego regresu dochodowości rolników.

Wpływ na skłonność inwestycyjną i potencjał handlowy Emitenta:

- Wyhamowanie popytu na środki trwałe: Nałożenie się negatywnych czynników rynkowych doprowadziło do głębokiego pogorszenia nastrojów oraz wzrostu awersji do ryzyka w sektorze agro. Brak przewidywalności ekonomicznej, niepewność co do przyszłych regulacji rynkowych oraz ograniczone zdolności samofinansowania skłoniły rolników do zamrożenia budżetów inwestycyjnych.
- Przełożenie na wolumen sprzedaży maszyn: Opisany regres inwestycyjny bezpośrednio przekłada się na wydłużenie cykli decyzyjnych klientów oraz czasowe wyhamowanie popytu na

zaawansowany i kapitałochłonny sprzęt rolniczy, co stanowi bezpośrednie wyzwanie dla dynamiki przychodów operacyjnych Spółki w segmencie maszynowym.

3.2. Czynniki ryzyka związane z działalnością AGROMEPE S.A.

RYZIKO UTRATY KLUCZOWYCH PRACOWNIKÓW I OGRANICZONEJ PODAŻY KAPITAŁU LUDZKIEGO

Efektywność operacyjna oraz realizacja celów biznesowych Emitenta we wszystkich trzech segmentach są ściśle uzależnione od kwalifikacji, doświadczenia oraz lojalności kluczowego personelu menedżerskiego, handlowego i medycznego.

Ekspozycja w poszczególnych segmentach biznesowych:

- Segment maszyn rolniczych: Utrata kluczowych doradców handlowych, posiadających ugruntowane, wieloletnie relacje z lokalnymi producentami rolnymi, niesie ryzyko osłabienia zaufania klientów do marki Agromep. Ponadto wysoki stopień zaawansowania technicznego maszyn wymaga unikalnych kompetencji doradczych; zastąpienie doświadczonych kadr osobami o niższych kwalifikacjach mogłoby skutkować spadkiem konwersji sprzedażowej.
- Segment medyczny (Przychodnia „Terapia”): Wysoko wykwalifikowani rehabilitanci i terapeuci stanowią istotny kapitał intelektualny Spółki, budujący renomę placówki. Ryzyko personalne potęguje strukturalny deficyt licencjonowanego personelu medycznego na lokalnym rynku pracy. Rotacja kadr w tym segmencie wywołałaby bezpośrednie ograniczenie przepustowości operacyjnej przychodni oraz zwiększyłaby ryzyko wystąpienia błędów w sztuce medycznej, co implikuje ryzyka odszkodowawcze i reputacyjne.
- Segment turystyczny (OSW „Beskidek”): Ciągłość generowania satysfakcjonujących wyników przez ośrodek zależy od kompetencji kadry zarządzającej. Posiada ona unikalne *know-how* w zakresie optymalizacji obłożenia, obsługi klienta korporacyjnego oraz organizacji eventów. Odejście kluczowych menedżerów grozi spadkiem efektywności operacyjnej i pogorszeniem wskaźników rentowności obiektu.

Mechanizmy obronne i retencja kadr:

- Emitent aktywnie mityguje to ryzyko poprzez stosowanie konkurencyjnych systemów wynagrodzeń, wieloskładnikowych programów premialnych powiązanych z wynikami oraz systematyczne inwestycje w podnoszenie kwalifikacji zawodowych pracowników, co pozwala na utrzymanie wysokiego wskaźnika retencji kluczowych kadr.

RYZIKO UZALEŻNIENIA OD KLUCZOWYCH DOSTAWCÓW I ZAKŁÓCEŃ W ŁAŃCUCHU DOSTAW

Koncentracja zakupów u jednego producenta maszyn drastycznie osłabia pozycję negocjacyjną dystrybutora i ekspozuje go na ryzyko paraliżu handlowego w przypadku jednostronnego wypowiedzenia umów autoryzacyjnych lub problemów finansowych dostawcy.

Charakterystyka otoczenia i pozycja kontraktowa Emitenta:

- Rynek maszyn rolniczych cechuje się wysoką dywersyfikacją produktową i technologiczną. AGROMEPE S.A. minimalizuje ryzyko uzależnienia poprzez celową, szeroką dywersyfikację bazy dostawców. Pozwala to na elastyczne zarządzanie strukturą asortymentową i kompensowanie ewentualnych niedoborów u jednego producenta ofertą marek alternatywnych.

Pozycja rynkowa jako czynnik stabilizujący:

- Status jednego z wiodących dealerów sprzętu rolniczego w strategicznym regionie kościańsko-gostyńskim oraz powiatach ościennych zapewnia Spółce wysoką autonomię negocjacyjną. Silna pozycja rynkowa sprawia, że Emitent jest pożądanym partnerem handlowym dla producentów

krajowych i międzynarodowych, co istotnie ogranicza ryzyko nagłego przerwania kluczowych kontraktów handlowych.

RYZIKO ZWIĄZANE Z POSTĘPEM TECHNOLOGICZNYM I TRANSFORMACJĄ SEKTORA AGRO (ROLNICTWO 4.0)

Presja na maksymalizację wydajności gospodarstw oraz unijne kryteria środowiskowe wymuszają głęboką transformację technologiczną wsi. Produkcja rolna staje się procesem wysoce zautomatyzowanym i zdigitalizowanym.

Zagrożenie niedopasowaniem asortymentu:

- Brak zaawansowanych technologicznie maszyn w portfolio handlowym grozi utratą najbardziej rentownej grupy klientów (wielkoobszarowych gospodarstw rolnych oraz przedsiębiorstw rolnych), co miałoby długofalowe, negatywne konsekwencje dla marży Spółki.

Segmentacja oferty i bariery kapitałowe:

- Ponieważ rozwiązania innowacyjne generują wysokie koszty zakupu, ich grupa docelowa wśród rolników indywidualnych jest ograniczona. Emitent mityguje to ryzyko poprzez dwuprofilową segmentację oferty (podział na segment *premium* oraz segment rozwiązań ekonomicznych / standardowych), co pozwala na efektywne zabezpieczenie potrzeb pełnego spektrum odbiorców.

Strategiczna przewaga poprzez działalność R&D:

- Emitent zabezpiecza pozycję technologiczną poprzez zaangażowanie kapitałowe jako udziałowiec w spółce Zakład Badawczo-Rozwojowy AGRO Sp. z o.o. Podmiot ten prowadzi zaawansowane prace nad innowacyjnymi wozami asenizacyjnymi oraz aplikatorami na- i doglebowymi dedykowanymi dla tzw. rolnictwa precyzyjnego. Zaangażowanie to umożliwia Emitentowi bezpośredni wgląd w najnowsze trendy innowacyjne, udział w kreowaniu nowoczesnych rozwiązań rynkowych oraz natychmiastową adaptację oferty handlowej do nadchodzących wymogów technologicznych i środowiskowych.

RYZIKO ZWIĄZANE Z UDZIELANIEM KREDYTÓW KUPIECKICH I ZARZĄDZANIEM NALEŻNOŚCIAMI

Stosowanie odroczonej płatności w segmencie handlu maszynami rolniczymi naturalnie eksponuje Emitenta na ryzyko kredytowe oraz wahania w cyklu konwersji gotówki.

Zagrożenie dla płynności finansowej:

- Finansowanie zakupów realizowanych przez rolników indywidualnych za pomocą kredytu kupieckiego niesie za sobą ryzyko powstawania zatorów płatniczych oraz opóźnień w ściąganiu należności handlowych. Może to bezpośrednio generować presję na płynność finansową Spółki i ograniczać jej zdolności samofinansowania.

Mechanizmy mitygacji i polityka płatnicza:

- Spółka skutecznie ogranicza to ryzyko, wykorzystując wiodącą pozycję na rynku lokalnym do prowadzenia restrykcyjnej polityki obrotu gotówkowego. Standardem operacyjnym Emitenta jest wydawanie i fizyczny odbiór maszyn dopiero po pełnym zaksięgowaniu wpłaty na rachunku bankowym.

Alternatywne instrumenty finansowe:

- W celu wsparcia sprzedaży bez obciążania własnego bilansu, Agromep S.A. współpracuje z kluczowymi instytucjami bankowymi oraz leasingowymi. Umożliwia to oferowanie klientom zewnętrznego finansowania (pożyczki celowe, leasingi), co gwarantuje Spółce natychmiastowy i

bezpieczny transfer środków ze sprzedaży, przy jednoczesnym zapewnieniu kupującym długoterminowych opcji płatniczych.

RYZYKO KONCENTRACJI PRZYCHODÓW I UTRATY KLUCZOWYCH ODBIORCÓW

Wysoki stopień uzależnienia przychodów operacyjnych od ograniczonej liczby kontrahentów instytucjonalnych generuje ryzyko strukturalne w przypadku pogorszenia kondycji finansowej klienta strategicznego.

Rozproszenie bazy klienckiej Emitenta:

- Struktura przychodowa AGROMEP S.A. wykazuje wysoką odporność na to ryzyko ze względu na celowe zorientowanie na rozproszony rynek klientów indywidualnych. W głównym segmencie (sprzedaż maszyn rolniczych) oraz w segmencie turystycznym (OSW „Beskidek”), odbiorcy indywidualni generują odpowiednio aż 90% wolumenu sprzedaży. Taka struktura portfela klientów eliminuje ryzyko uzależnienia od pojedynczych podmiotów gospodarczych.

Budowanie lojalności i lojalność posprzedażowa (Aftermarket):

- Indywidualni producenci rolni stawiają wysokie wymagania w zakresie relacji długofalowych, doradztwa technicznego oraz bezpośredniego kontaktu z dealerem. Emitent trwale wiąże klientów ze strukturami Spółki poprzez kompleksową obsługę posprzedażową – w tym autoryzowany serwis techniczny oraz bieżącą sprzedaż części zamiennych – co pozwala na stabilizację przychodów i minimalizuje ryzyko migracji klientów do konkurencji.

RYZYKO SPADKU MARŻ HANDLOWYCH I PRESJI CENOWEJ

W warunkach silnej konkurencji rynkowej oraz dążenia uczestników rynku do zdobycia udziałów za pomocą strategii dyskontowych, pojawia się realne ryzyko erozji marży na sprzedaży.

Asymetria wrażliwości cenowej w pionie agro i turystycznym:

- Choć cena pozostaje istotnym komponentem oferty, klienci indywidualni na rynku maszyn rolniczych priorytetowo traktują dostępność serwisu, doradztwo techniczne oraz ciągłość dostaw części zamiennych. Podobnie w segmencie hotelarskim OSW „Beskidek”, turyści wykazują malejącą wrażliwość na cenę na rzecz bogatej infrastruktury rekreacyjnej i atrakcji dodatkowych. Pozwala to Emitentowi na obronę realizowanych marż handlowych w tych dwóch obszarach.

Ekspozycja cenowa w pionie medycznym:

- Odmienną charakterystyką cechuje się segment komercyjnych usług rehabilitacyjnych. Ze względu na specyfikę procedur kontraktowania świadczeń z publicznym płatnikiem (NFZ), gdzie kryterium cenowe stanowi kluczową zmienną decyzyjną, segment ten pozostaje najbardziej narażony na presję marżową, co zmusza Spółkę do ciągłej optymalizacji kosztów operacyjnych tych gabinetów.

RYZYKO STRUKTURY KAPITAŁOWEJ I POZIOMU ZADŁUŻENIA EMITENTA

Prowadzenie kapitałochłonnej działalności handlowej, opartej na konieczności utrzymywania wartościowego stoku magazynowego „od ręki”, determinuje zapotrzebowanie na stałe źródła finansowania zewnętrznego.

Struktura zobowiązań finansowych:

- Bieżący profil operacyjny AGROMEP S.A. wymaga istotnych nakładów na zatowarowanie punktów sprzedaży. Finansowanie obrotu opiera się głównie na zewnętrznych instrumentach dłużnych, do których należą kredyty obrotowe, kredyty rewalwingowe oraz kredyty inwestycyjne.

Wpływ na płynność i dynamikę rozwoju:

- Utrzymywanie wysokiego poziomu zadłużenia niesie ryzyko wzrostu kosztów obsługi długu (szczególnie w otoczeniu zmiennych stóp procentowych) oraz może negatywnie oddziaływać na wskaźniki płynności bieżącej. Ponoszone koszty finansowe mogą w konsekwencji ograniczyć tempo realizacji nowych projektów rozwojowych oraz elastyczność operacyjną Spółki.

RYZYKO PRAWNE I ODSZKODOWAWCZE Z TYTUŁU BŁĘDÓW MEDYCZNYCH

Rozszerzenie profilu działalności Spółki o usługi z zakresu ochrony zdrowia (Przychodnia Rehabilitacyjna „Terapia”) wprowadza do profilu ryzyka Emitenta specyficzne ryzyka operacyjne i cywilnoprawne.

Skutki finansowe i wizerunkowe incydentów medycznych:

- Potencjalne wystąpienie błędów w sztuce fizjoterapeutycznej lub rehabilitacyjnej niesie za sobą ryzyko roszczeń odszkodowawczych o znacznej wartości, a także ryzyko utraty reputacji na lokalnym rynku medycznym oraz odejścia personelu.

Zarządzanie ryzykiem i transfer odpowiedzialności:

- Mimo że w dotychczasowej historii operacyjnej Przychodni „Terapia” nie odnotowano żadnych incydentów o charakterze błędów medycznych, Emitent aktywnie zarządza tą ekspozycją. Poza restrykcyjnymi procedurami nadzoru nad jakością zabiegów, Spółka oraz zatrudniony personel medyczny podlegają pełnemu, ciągłemu ubezpieczeniu odpowiedzialności cywilnej (OC) z tytułu błędów medycznych, co w całości przenosi ryzyko finansowe ewentualnych roszczeń na podmiot ubezpieczający.

4. WSKAZANIE POSTĘPOWAŃ TOCZĄCYCH SIĘ PRZED SĄDEM, ORGANEM WŁAŚCIWYM DLA POSTĘPOWANIA ARBITRAŻOWEGO LUB ORGANEM ADMINISTRACJI PUBLICZNEJ, Z UWZGLĘDNIENIEM INFORMACJI W ZAKRESIE POSTĘPOWANIA DOTYCZĄCEGO ZOBOWIĄZAŃ ALBO WIERZYTELNOŚCI EMITENTA LUB JEDNOSTKI OD NIEGO ZALEŻNEJ, KTÓRYCH WARTOŚĆ STANOWI CO NAJMNIEJ 10% KAPITAŁÓW WŁASNYCH EMITENTA

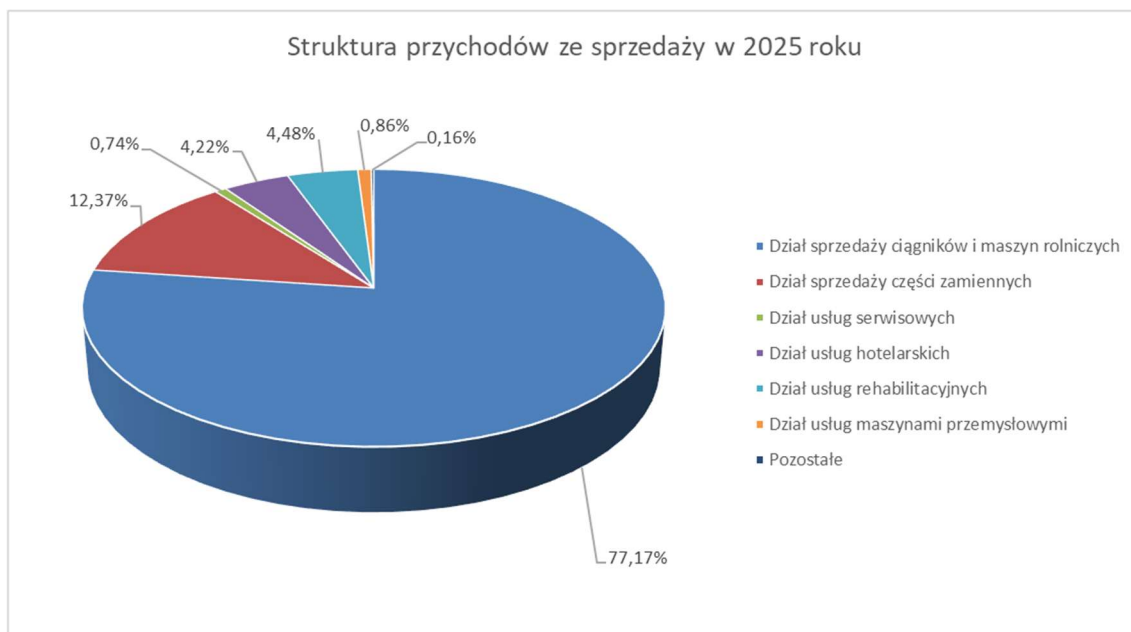
W okresie od 01.01.2025 roku do 31.12.2025 roku nie toczyły się postępowania przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej wobec Spółki, których wartość stanowi co najmniej 10% kapitałów własnych emitenta.

5. INFORMACJE O PODSTAWOWYCH PRODUKTACH, TOWARACH LUB USŁUGACH WRAZ Z OKREŚLENIEM ICH UDZIAŁU W SPRZEDAŻY EMITENTA OGÓŁEM, A TAKŻE ZMIANY W TYM ZAKRESIE W DANYM ROKU OBROTOWYM

Przychody ze sprzedaży Spółki generowane są w ramach sześciu podstawowych segmentów operacyjnych:

- Segment sprzedaży ciągników i maszyn rolniczych;
- Segment sprzedaży części zamiennych;
- Segment usług serwisowych;
- Segment usług hotelarskich;
- Segment usług rehabilitacyjnych;
- Segment usług maszynowych.

Strukturę udziału poszczególnych obszarów działalności w przychodach ogółem Spółki w 2025 roku zaprezentowano na poniższym wykresie.

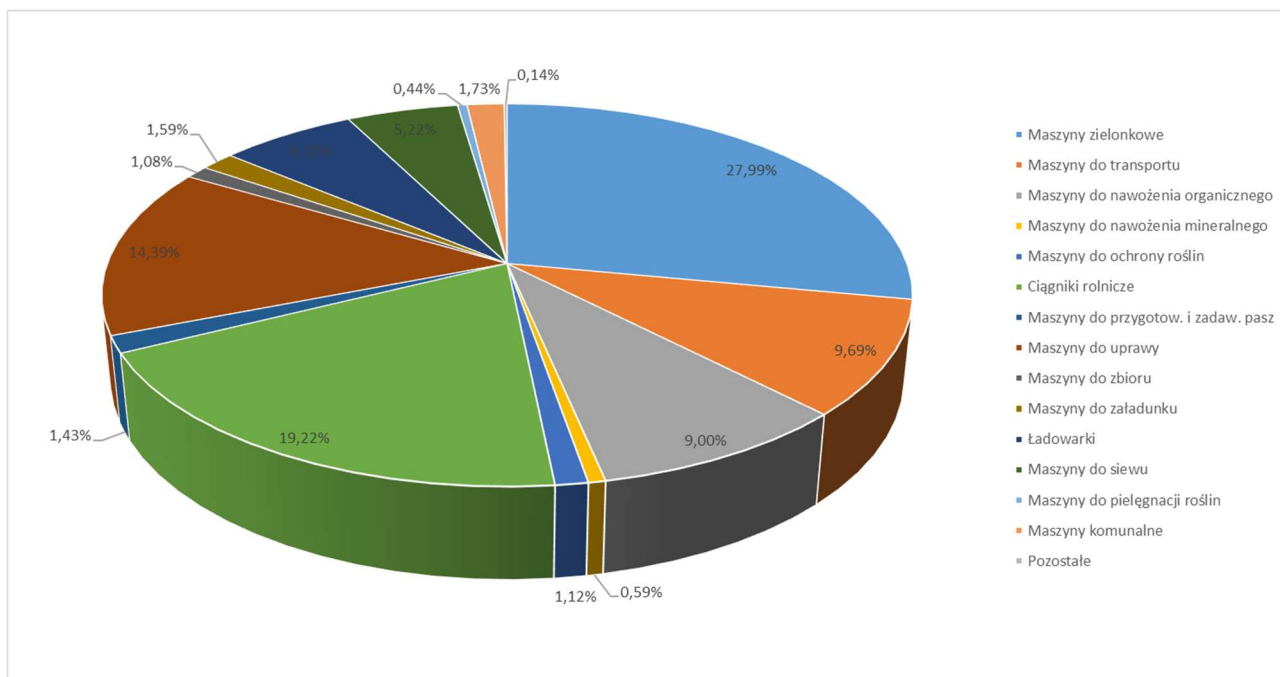


DZIAŁ SPRZEDAŻY MASZYN ROLNICZYCH

W 2025 roku przychody Agromep S.A. ze sprzedaży ciągników i maszyn rolniczych ukształtowały się na poziomie 18 374 620,02 zł, co stanowi wzrost o 4,52% (tj. o 795 239,77 zł) w relacji do roku ubiegłego. Pozytywną tendencję odnotowano również w ujęciu wolumenowym – liczba sprzedanych urządzeń zwiększyła się o 7,51% (tj. o 26 szt.) rok do roku. Udział tego segmentu w strukturze przychodów ogółem Spółki wzrósł do poziomu 77,17% (wobec 76,40% w roku 2024), co umocniło jego pozycję jako kluczowego filaru działalności operacyjnej Emitenta.

Agromep S.A. dysponuje zdywersyfikowanym i kompleksowym portfolio maszyn rolniczych. Oferta produktowa Spółki w pełni zabezpiecza zapotrzebowanie nowoczesnych gospodarstw rolnych oraz przedsiębiorstw przetwórczych, obejmując kluczowe kategorie urządzeń wykorzystywanych w procesach agrotechnicznych.

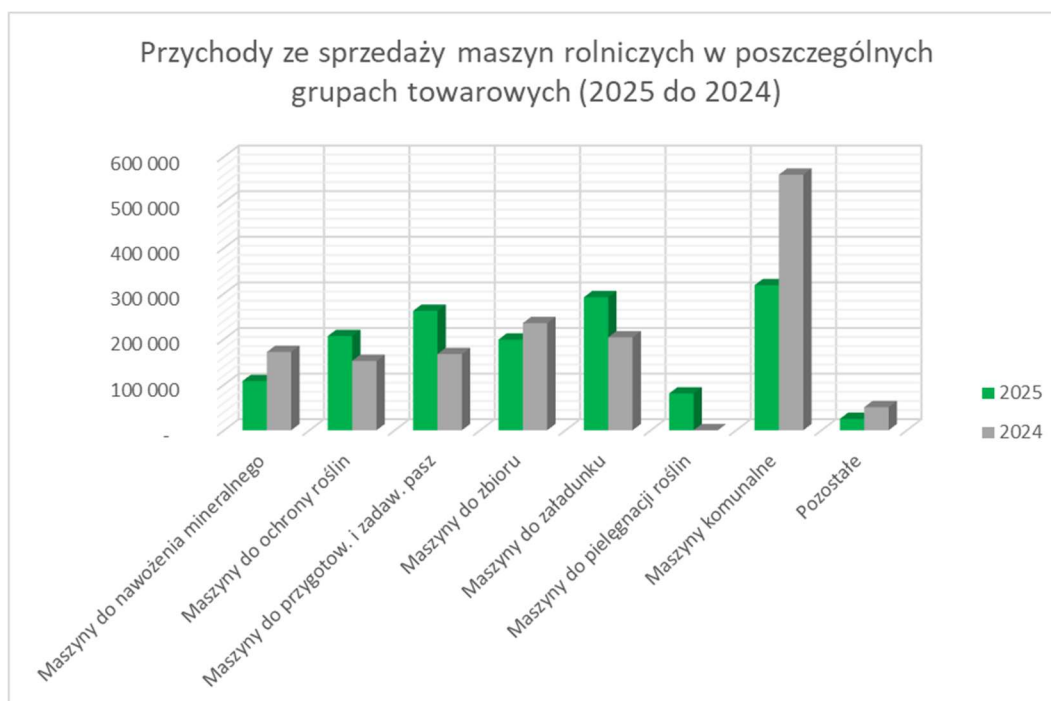
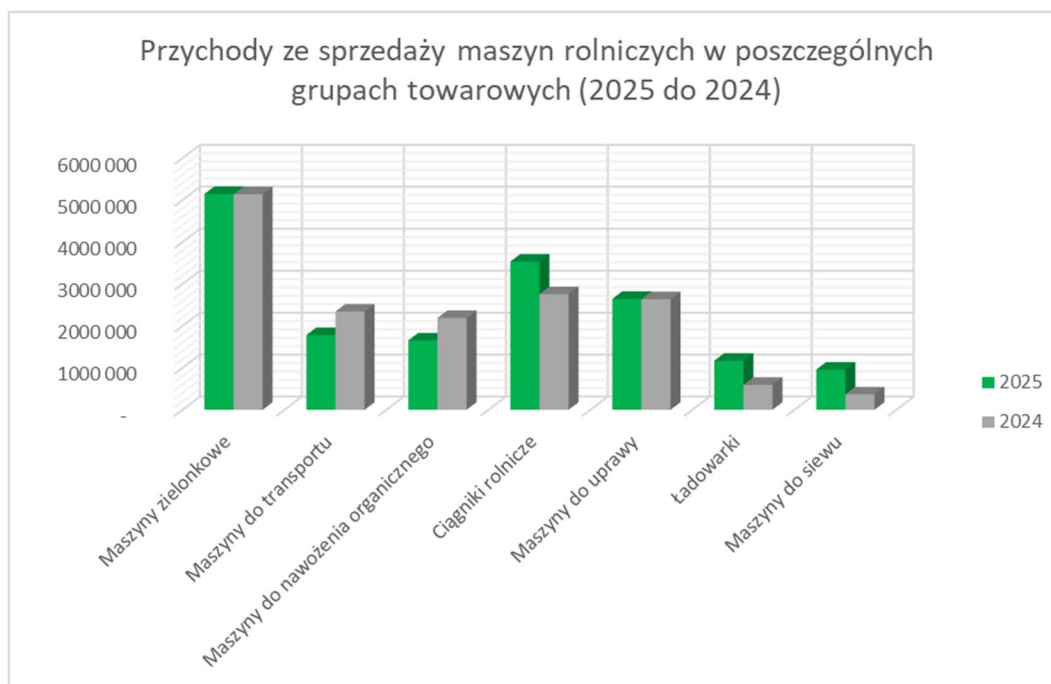
Szczegółową strukturę przychodów w segmencie sprzedaży ciągników i maszyn rolniczych, w podziale na poszczególne grupy asortymentowe, zaprezentowano na poniższym wykresie.



W 2025 roku dynamika sprzedaży maszyn rolniczych w ujęciu wartościowym oraz wolumenowym (rok do roku) kształtowała się w poszczególnych grupach asortymentowych następująco:

- Maszyny zielonkowe: przychody wyniosły 5 143 935,00 zł (+0,10% r/r, tj. +4 987,00 zł); wolumen sprzedaży ukształtował się na poziomie 133 szt. (spadek o 3 szt.);
- Maszyny do transportu: przychody wyniosły 1 781 042,00 zł (-23,99% r/r, tj. -562 011,00 zł); wolumen sprzedaży wyniósł 30 szt. (wzrost o 1 szt.);
- Maszyny do nawożenia organicznego: przychody wyniosły 1 654 149,00 zł (-24,43% r/r, tj. -534 880,00 zł); wolumen sprzedaży wyniósł 18 szt. (wzrost o 2 szt.);
- Ciągniki rolnicze: przychody wyniosły 3 532 179,00 zł (+28,10% r/r, tj. +774 832,00 zł); wolumen sprzedaży wyniósł 17 szt. (wzrost o 3 szt.);
- Maszyny uprawowe: przychody wyniosły 2 643 312,00 zł (+0,27% r/r, tj. +7 183,00 zł); wolumen sprzedaży wyniósł 76 szt. (wzrost o 8 szt.);
- Ładowarki: przychody wyniosły 1 170 176,00 zł (+97,04% r/r, tj. +576 298,00 zł); wolumen sprzedaży wyniósł 6 szt. (wzrost o 2 szt.);
- Maszyny do siewu: przychody wyniosły 959 309,00 zł (+160,67% r/r, tj. +591 298,00 zł); wolumen sprzedaży wyniósł 16 szt. (wzrost o 3 szt.);
- Maszyny komunalne: przychody wyniosły 318 089,00 zł (-43,25% r/r, tj. -242 423,00 zł); wolumen sprzedaży wyniósł 16 szt. (spadek o 4 szt.);
- Maszyny do załadunku: przychody wyniosły 291 648,00 zł (+43,17% r/r, tj. +87 942,00 zł); wolumen sprzedaży wyniósł 31 szt. (wzrost o 7 szt.);
- Maszyny do przygotowania i zadawania pasz: przychody wyniosły 261 881,00 zł (+56,81% r/r, tj. +94 881,00 zł); wolumen sprzedaży wyniósł 4 szt. (wzrost o 2 szt.);
- Maszyny do ochrony roślin: przychody wyniosły 206 687,00 zł (+35,94% r/r, tj. +54 645,00 zł); wolumen sprzedaży wyniósł 4 szt.;
- Maszyny do zbioru: przychody wyniosły 198 789,00 zł (-15,40% r/r, tj. -36 175,00 zł); wolumen sprzedaży wyniósł 4 szt.;

- Maszyny do nawożenia mineralnego: przychody wyniosły 107 855,00 zł (-37,16% r/r, tj. -63 769,00 zł); wolumen sprzedaży wyniósł 10 szt. (wzrost o 3 szt.);
- Maszyny do pielęgnacji roślin: przychody wyniosły 80 668,00 zł; wolumen sprzedaży ukształtował się na poziomie 2 szt.;
- Pozostałe maszyny niesklasyfikowane: przychody wyniosły 24 902,00 zł (-50,89% r/r, tj. -25 809,00 zł); wolumen sprzedaży wyniósł 5 szt.



DZIAŁ SPRZEDAŻY CZĘŚCI ZAMIENNYCH

W 2025 roku przychody ze sprzedaży w segmencie części zamiennych ukształtowały się na poziomie 2 945 795,89 zł, co oznacza korektę spadkową o 1,21% (tj. o 35 946,42 zł) w relacji do roku ubiegłego. Udział tego

segmentu w strukturze przychodów ogółem Spółki pozostał na relatywnie stabilnym poziomie i wyniósł 12,37% w 2025 roku (wobec 12,96% w roku 2024).

DZIAŁ USŁUG SERWISOWYCH

W 2025 roku przychody ze sprzedaży w segmencie usług serwisowych ukształtowały się na poziomie 176 265,10 zł, co oznacza spadek o 33,36% (tj. o 88 240,30 zł) w relacji do roku ubiegłego. Regres ten przełożył się również na zmniejszenie udziału tego segmentu w strukturze przychodów ogółem Spółki – do poziomu 0,74% w 2025 roku (wobec 1,15% w roku 2024).

DZIAŁ USŁUG HOTELARSKICH

W 2025 roku przychody ze sprzedaży w segmencie usług hotelarskich ukształtowały się na poziomie 1 004 654,45 zł, co stanowi wzrost o 3,34% (tj. o 32 490,07 zł) w relacji do roku ubiegłego. Udział tego segmentu w przychodach ogółem Spółki pozostał na niezmienionym poziomie i wynosił 4,22% zarówno w 2024, jak i w 2025 roku.

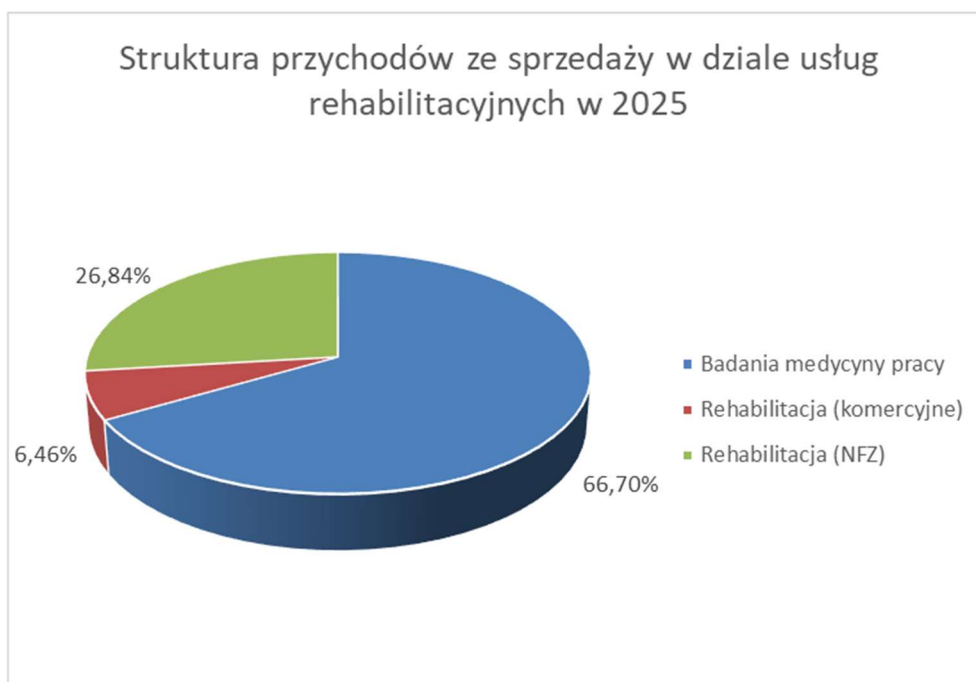
DZIAŁ USŁUG REHABILITACYJNYCH

W 2025 roku przychody ze sprzedaży wygenerowane w segmencie usług rehabilitacyjnych ukształtowały się na poziomie 1 067 283,52 zł. Oznacza to dynamiczny wzrost o 10,11% (tj. o 97 968,70 zł) w relacji do roku ubiegłego. Wzrost ten przełożył się również na zwiększenie udziału tego segmentu w przychodach ogółem Spółki – do poziomu 4,48% w 2025 roku (wobec 4,21% w roku 2024).

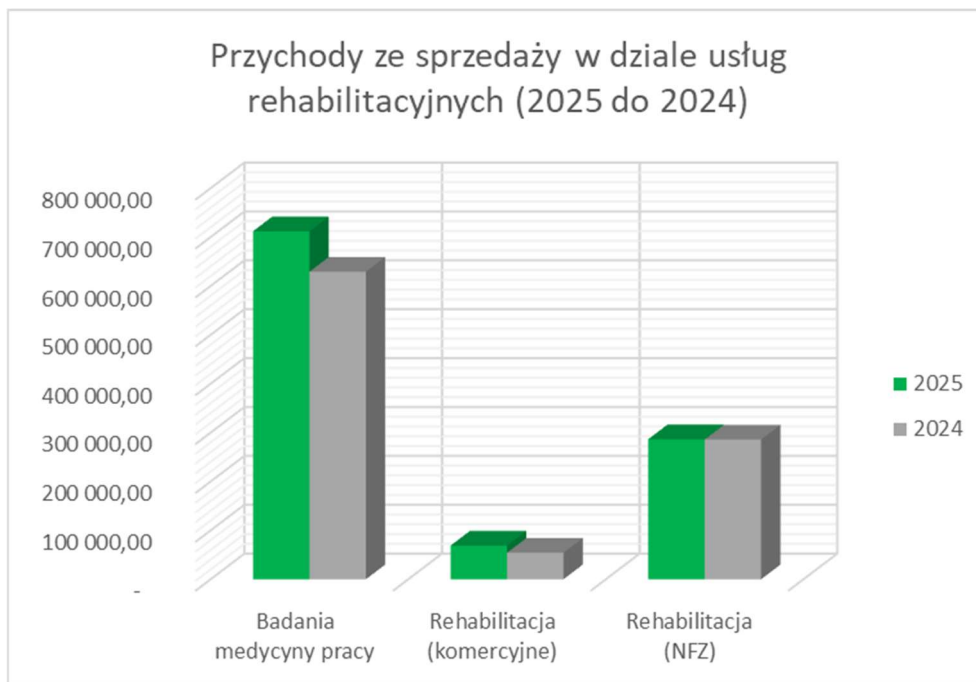
Struktura przychodów w segmencie usług rehabilitacyjnych opiera się na trzech filarach:

- Świadczeniach z zakresu kompleksowej medycyny pracy;
- Zabiegach rehabilitacyjnych i fizykoterapeutycznych realizowanych w ramach kontraktu z Narodowym Funduszem Zdrowia (NFZ);
- Komercyjnych usługach rehabilitacyjnych oraz fizykoterapeutycznych.

Szczegółowy udział poszczególnych źródeł w strukturze przychodów tego segmentu zaprezentowano na poniższym wykresie.



Poniższy wykres obrazuje dynamikę przychodów ze sprzedaży w segmencie usług rehabilitacyjnych w 2025 roku w ujęciu porównawczym do roku 2024.



DZIAŁ USŁUG MASZYNAMI PRZEMYSŁOWYMI

Przychody ze sprzedaży generowane w segmencie usług maszynami przemysłowymi w 2025 roku ukształtowały się na poziomie 204 000,00 zł, co oznacza nieznaczny wzrost o 2,00% (tj. o 4 000,00 zł) w relacji do analogicznego okresu roku ubiegłego. Struktura udziału tego segmentu w przychodach ogółem Spółki pozostała stabilna i wynosiła 0,86% w 2025 roku oraz 0,87% w 2024 roku.

6. INFORMACJE O RYNKACH ZBYTU, Z UWZGLĘDNIENIEM PODZIAŁU NA RYNKI KRAJOWE I ZAGRANICZNE

W zakresie segmentu sprzedaży maszyn rolniczych kluczowym obszarem działalności handlowej Emitenta pozostaje rynek krajowy. Aktywność sprzedażowa koncentruje się w szczególności na terenie województw: wielkopolskiego, dolnośląskiego, lubuskiego, kujawsko-pomorskiego i pomorskiego, a także – w ujęciu częściowym – zachodniopomorskiego i łódzkiego.

Poza detaliczną dystrybucją ciągników oraz maszyn rolniczych (kierowaną do gospodarstw indywidualnych, przedsiębiorstw rolnych oraz sektora komunalnego), Agromep S.A. rozwija kanał sprzedaży hurtowej dedykowany zewnętrznym dystrybutorom sprzętu. Dywersyfikacja ta pozwoliła na ekspansję terytorialną i rozszerzenie dotychczasowego zasięgu rynkowego o obszar całej Polski zachodniej oraz wybrane regiony Polski wschodniej.

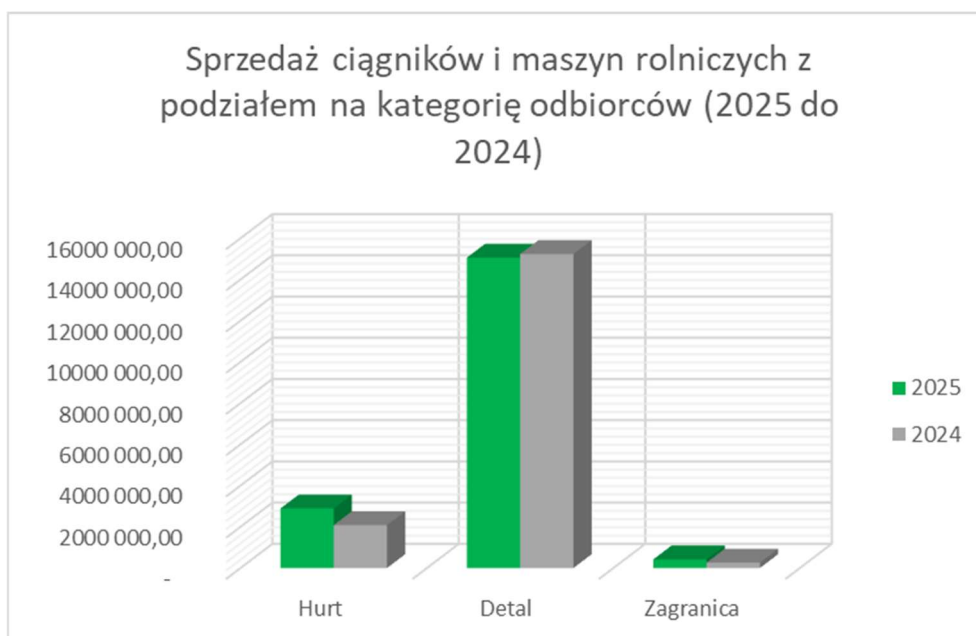
W 2025 roku Spółka kontynuowała również ekspansję zagraniczną, realizując dostawy do kontrahentów zewnętrznych. Do głównych międzynarodowych rynków zbytu należały: Rumunia, Węgry, Niemcy oraz Czechy.

Strukturę sprzedaży w podziale na kanał detaliczny, hurtowy oraz rynki zagraniczne przedstawiono na poniższym wykresie.



W 2025 roku odnotowano zróżnicowaną dynamikę przychodów w poszczególnych kanałach dystrybucji segmentu maszyn. Sprzedaż detaliczna uległa nieznacznemu zmniejszeniu o 1,13% rok do roku (tj. o 172 440,67 zł). Spadek ten został zawiązką zrekompensowany istotnym wzrostem w kanale hurtowym, który zwiększył się o 38,80% (tj. o 808 070,55 zł). Pozytywną tendencję odnotowano również w obszarze eksportu, gdzie sprzedaż zagraniczna wzrosła o 2,29% (tj. o 159 609,89 zł).

Poniższy wykres obrazuje dynamikę przychodów ze sprzedaży w segmencie ciągników i maszyn rolniczych w 2025 roku, w podziale na poszczególne kanały dystrybucji, w ujęciu porównawczym do roku 2024.



7. INFORMACJE O ISTOTNYCH TRANSAKcjACH ZAWARTYCH PRZEZ EMITENTA LUB JEDNOSTKĘ OD NIEGO ZALEŻNĄ Z PODMIOTAMI POWIĄZANymi NA INNYCH WARUNKACH NIŻ RYNKOWE, WRAZ Z ICH KWOTAMI ORAZ INFORMACJAMI OKREŚLAJĄCYMI CHARAKTER TYCH TRANSAKcji

W okresie od 01.01.2025 roku do 31.12.2025 roku, Spółka nie zawarła istotnych transakcji z podmiotami powiązanyymi na innych warunkach niż rynkowe. Spółka nie posiada jednostek od siebie zależnych.

8. INFORMACJE O ZACIĄGNIĘTYCH I WYPOWIEDZIANYCH W DANYM ROKU OBROTOWYM UMOWACH DOTYCZĄCYCH KREDYTÓW I POŻYCZEK, Z PODANIEM CO NAJMNIEJ KWOTY, RODZAJU I WYSOKOŚCI STOPY PROCENTOWEJ, WALUTY I TERMINU WYMAGALNOŚCI

W 2025 roku, AGROMEP S.A. korzystał z następujących kredytów, pożyczek oraz leasingów:

- **Bank BNP Paribas z siedzibą w Warszawie** na podstawie umowy kredytowej z dnia 15 czerwca 2007 roku – w dniu 07.04.2025r. podpisano zmianę do umowy kredytowej: kwota kredytu: **4.000 000,00 zł**; okres kredytowania: do dnia 28.03.2026r., wymagalność odsetek 5 dzień każdego miesiąca. Oprocentowanie zmienne, stopa bazowa WIBOR 3M powiększona o 1,00 punkt procentowy z zastrzeżeniem postanowień Części Podwyższona Marża. Kwota kredytu będzie obniżana zgodnie z harmonogramem: 30.06.2025r. o kwotę 100.000,00 zł, 30.09.2025r. o kwotę 200.000,00 zł i 31.12.2025r. o kwotę 200.000,00 zł. W dniu 20.04.2026 roku podpisano zmianę do umowy kredytowej: kwota kredytu: **3.500 000,00 zł**; bieżący okres udostępnienia kredytu: do dnia 31 marca 2027 r.; oprocentowanie zmienne: stopa bazowa WIBOR 3M powiększona o 1,25 punkty procentowe z zastrzeżeniem postanowień Części Podwyższona Marża. Kwota kredytu będzie obniżana zgodnie z harmonogramem: 30.09.2026r. o kwotę 250.000,00 zł, 31.12.2026r. o kwotę 250.000,00 zł. **Na dzień 31.12.2025 r. wykorzystanie kredytu wynosiło 2.389.071,14 zł.**
- **Bank BNP Paribas z siedzibą w Warszawie** umowa o **kredyt nieodnawialny** na refinansowanie kosztów nabycia nieruchomości z dnia 17 grudnia 2021 roku **w kwocie 1.200.000,00 zł**. Okres kredytowania: do dnia 17.12.2031 roku. Wymagalność odsetek 5 dzień każdego miesiąca. Oprocentowanie zmienne, stopa bazowa WIBOR dla depozytów trzymiesięcznych powiększona o 1,8 punktów procentowych z zastrzeżeniem postanowień Części Podwyższona Marża. **Na dzień 31.12.2025 roku wykorzystanie kredytu wynosiło 720.000,00 zł.**
- **Pekao Leasing Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie** umowa **pożyczki na finansowanie zapasów** zawarta w dniu 02.01.2023 roku – w dniu 19.02.2025r. podpisano aneks: Limit Pożyczki: **1 000 000,00zł**. Okres korzystania z pożyczek: do dnia 31.01.2026 roku. Oprocentowanie: stopa bazowa WIBOR 1M z pierwszego dnia roboczego ostatniego miesiąca danego okresu rozliczeniowego plus marża Pożyczkodawcy. Marża jest stała i wynosi 1,8%, z zastrzeżeniem postanowień dotyczących podwyższenia marży. Dnia 25.02.2026r. podpisano kolejny aneks: okres korzystania z pożyczek: do dnia 31.01.2027 roku, oprocentowanie: stopa bazowa WIBOR 1M z pierwszego dnia roboczego ostatniego miesiąca danego okresu rozliczeniowego plus marża Pożyczkodawcy. Marża jest stała i wynosi 2,5%. **Na dzień 31.12.2025 roku wykorzystanie pożyczek wynosiło 352.896,10 zł.**
- **Umowa pożyczki** zawarta z Akcjonariuszem w dniu 09.10.2024r. na kwotę **490.000,00 zł**, na czas nieokreślony. Środki pochodzące z pożyczki są przeznaczone na finansowanie działalności bieżącej spółki. **Na dzień 31.12.2025 roku pożyczka wykorzystana w całości. Pożyczka spłacona została 26.03.2026r.**
- **Umowa pożyczki** zawarta z Akcjonariuszem w dniu 29.11.2024r. na kwotę **310.000,00 zł**, na czas nieokreślony. Oprocentowanie pożyczki wynosi 8% w skali roku. Środki pochodzące z pożyczki będą przeznaczone na finansowanie działalności bieżącej spółki. **Na dzień 31.12.2025 roku pożyczka nie została uruchomiona.** Środki pieniężne zostały przekazane na rachunek bankowy w dniu 15.05.2026 r.
- **Santander Leasing – Poznań:**

- o Umowa **leasingu operacyjnego** zawarta 13.02.2023 roku w kwocie **97.269,93 zł**, na okres 24 miesięcy (wartość końcowa – wykup finansowanego przedmiotu 25.630,07 zł). **Umowa całkowicie spłacona i zakończona w dniu 18.02.2025 roku.**

Przedmiotem leasingu w ramach wyżej wymienionej umowy jest samochód wykorzystywany przez Spółkę w dziale serwisowym.

- **RCI Leasing Polska**

- o Umowa **leasingu** zawarta 19.05.2023 roku w kwocie **73.756,11 zł** (wartość końcowa – wykup finansowanego przedmiotu 17.300,81 zł), na okres 24 miesięcy. **Umowa całkowicie spłacona w dniu 12.05.2025 roku.**

Przedmiotem leasingu w ramach wyżej wymienionej umowy jest samochód wykorzystywany przez Spółkę w dziale serwisowym.

9. INFORMACJE O UDZIELONYCH W DANYM ROKU OBROTOWYM POŻYCZKACH, ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM POŻYCZEK UDZIELONYCH JEDNOSTKOM POWIĄZANYM EMITENTA, Z PODANIEM CO NAJMNIEJ KWOTY, RODZAJU I WYSOKOŚCI STOPY PROCENTOWEJ, WALUTY I TERMINU WYMAGALNOŚCI

W okresie od 01.01.2025 roku do 31.12.2025 roku, Spółka nie udzielała pożyczek innym podmiotom, w tym jednostkom powiązanim z emitentem.

10. W PRZYPADKU EMISJI PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH W OKRESIE OBJĘTYM RAPORTEM – OPIS WYKORZYSTANIA PRZEZ EMITENTA WPŁYWÓW Z EMISJI DO CHWILI SPORZĄDZENIA SPRAWOZDANIA Z DZIAŁALNOŚCI

W okresie od 01.01.2025 roku do 31.12.2025 roku, Spółka nie wyemitowała papierów wartościowych.

11. OBJAŚNIENIE RÓŻNIC POMIĘDZY WYNIKAMI FINANSOWYMI WYKAZANUMI W RAPORCIE ROCZNYM, A WCZEŚNIEJ PUBLIKOWANYMI PROGNOZAMI WYNIKÓW NA DANY ROK

Spółka nie publikuje prognoz wyników finansowych.

12. OCENĘ, WRAZ Z JEJ UZASADNIENIEM, DOTYCZĄCĄ ZARZĄDZANIA ZASOBAMI FINANSOWYMI, ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM ZDOLNOŚCI WYWIĄZYWANIA SIĘ Z ZACIĄGNIĘTYCH ZOBOWIĄZAŃ ORAZ OKREŚLENIE EWENTUALNYCH ZAGROŻEŃ I DZIAŁAŃ, JAKIE EMITENT PODJĄŁ LUB ZAMIERZA PODJĄĆ W CELU PRZECIWDZIAŁANIA TYM ZAGROŻENIOM

Ocena efektywności zarządzania kapitałem i uzasadnienie stabilności finansowej

Zarząd AGROMEPE S.A. ocenia politykę zarządzania zasobami finansowymi w okresie sprawozdawczym jako efektywną, konserwatywną i racjonalną. Struktura finansowania Spółki została zaprojektowana w sposób gwarantujący bezpieczeństwo operacyjne, stabilność bilansową oraz niezakłóconą realizację planów rozwojowych we wszystkich trzech segmentach działalności.

Głównym fundamentem oceny stabilności płynnościowej Emitenta są następujące czynniki:

- **Bezpieczna struktura płynności majątkowej:** Aktywa obrotowe Spółki wykazują niemal dwukrotną przewagę nad sumą jej zobowiązań krótkoterminowych oraz rezerw na zobowiązania. Przekłada się to na optymalny, bezpieczny poziom wskaźnika płynności bieżącej (*Current Ratio*), co w realiach rynkowych 2025/2026 roku stanowi silny bufor bezpieczeństwa wobec nieprzewidzianych zawirowań makroekonomicznych.

- **Dywersyfikacja źródeł finansowania obrotu:** W celu terminowego i bezakcentowego wywiązywania się z bieżących zobowiązań handlowych, podatkowych oraz pracowniczych, Emitent z powodzeniem integruje stabilne strumienie kapitału własnego (generowane z bieżących nadwyżek operacyjnych) z elastycznymi instrumentami dłużnymi. Dostęp do zewnętrznych linii finansowych w postaci kredytów obrotowych oraz kredytów rewolwingowych pozwala na płynne finansowanie kapitału obrotowego, bez uszczerbku dla bieżącej płynności.

W ocenie Zarządu, na dzień publikacji niniejszego sprawozdania, Emitent posiada pełną zdolność do terminowej i bezwzględnej obsługi wszystkich zaciągniętych zobowiązań finansowych, a ryzyko utraty płynności ma charakter marginalny.

Identyfikacja potencjalnych zagrożeń płynnościowych

Mimo stabilnej pozycji gotówkowej, Zarząd identyfikuje specyficzne, zewnętrzne czynniki ryzyka, które w skrajnych scenariuszach rynkowych mogą wywierać presję na strukturę zasobów finansowych Spółki:

1. **Ryzyko wzrostu kosztów obsługi długu:** Wykorzystywanie kredytów obrotowych i rewolwingowych ekspozuje Emitenta na ryzyko zmian rynkowych stóp procentowych (WIBOR). Ewentualne restrykcyjne decyzje monetarne mogą podnieść koszty finansowe netto, wpływając na rentowność netto.
2. **Cykliczność rozliczeń w sektorze agro (Spiętrzenia zapasów):** Skokowy popyt na maszyny rolnicze powiązany z harmonogramami dotacji ARiMR może wywołać czasowe zapotrzebowanie na skokowe zaangażowanie środków finansowych w zatowarowanie placów wystawowych (zamrożenie kapitału w zapasach).
3. **Zatory płatnicze u klientów indywidualnych:** Potencjalne opóźnienia w wypłatach subsydiów unijnych dla rolników mogą wydłużyć cykl rotacji należności handlowych Emitenta.

Działania podjęte oraz zamierzone w celu mitygacji zagrożeń

W celu trwałego przeciwdziałania zidentyfikowanym zagrożeniom płynnościowym, Zarząd AGROMEP S.A. wdrożył i konsekwentnie realizuje następujące procedury naprawczo-zapobiegawcze:

- **Restrykcyjny monitoring cyklu konwersji gotówki:** Spółka prowadzi ciągły monitoring terminowości spłat należności. Standardem jest dyscyplinowanie obrotu gotówkowego w segmencie maszyn rolniczych (fizyczne wydanie sprzętu po zaksięgowaniu środków).
- **Aktywne zarządzanie limitami kredytowymi:** Emitent stale współpracuje z bankami partnerskimi w celu optymalizacji warunków cenowych długu obrotowego (negocjacje marż kredytowych) oraz zabezpieczenia rezerwowych, niewykorzystanych linii kredytowych, aktywowanych wyłącznie w momentach spiętrzeń logistycznych.
- **Przenoszenie finansowania na instytucje zewnętrzne:** Poprzez rozwój systemów finansowania fabrycznego oraz elastycznych programów pożyczkowo-leasingowych dla rolników, Agromep S.A. skutecznie zdejmuje z własnego bilansu ciężar kredytowania klientów, otrzymując natychmiastowe płatności od instytucji finansujących.
- **Utrzymywanie optymalnej struktury kapitałowej:** Zarząd dba o zachowanie właściwej proporcji między kapitałem własnym a obcym. Struktura ta pozwala zachować niezależność finansową.

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

W okresie od 01.01.2025 roku do 31.12.2025 roku, inwestycje Emitenta finansowane były środkami własnymi oraz kredytami bankowymi.

Wysokość nakładów, jakie Spółka planuje ponieść w 2025 roku nie powinny przekroczyć 300 000,00 zł.

14. OCENĘ CZYNNIKÓW I NIETYPOWYCH ZDARZEŃ MAJĄCYCH WPŁYW NA WYNIK Z DZIAŁALNOŚCI ZA ROK OBOTOWY, Z OKREŚLENIEM STOPNIA WPŁYWU TYCH CZYNNIKÓW LUB NIETYPOWYCH ZDARZEŃ NA OSIĄGNIĘTY WYNIK

W ocenie Zarządu AGROMEPE S.A. do najistotniejszych czynników makroekonomicznych i rynkowych, które determinowały warunki prowadzenia działalności operacyjnej oraz bezpośrednio kształtowały wyniki finansowe Spółki w 2025 roku, należą:

Presja kosztowa i dynamiczny wzrost ogólnych kosztów prowadzenia działalności

Sytuacja operacyjna w 2025 roku pozostawała pod silnym, negatywnym wpływem trendów makroekonomicznych zapoczątkowanych we wcześniejszych okresach (lata 2023–2024), kiedy to gospodarka europejska i krajowa mierzyły się z głębokim przesileniem energetycznym i geopolitycznym.

- **Wzrost cen nośników energii i bazy kosztowej:** Konsekwencje konfliktu zbrojnego na Ukrainie przełożyły się na skokową i długotrwałą eskalację cen energii elektrycznej, gazu ziemnego, paliw oraz innych surowców energetycznych. Przemodelowanie rynków surowcowych bezpośrednio podniosło stałe i zmienne koszty utrzymania infrastruktury handlowej, medycznej oraz hotelowej Emitenta.
- **Presja płacowa wywołana inflacją:** Rekordowe, najwyższe od ćwierćwiecza wskaźniki inflacji konsumenckiej odnotowane w latach poprzednich uaktywniły silne mechanizmy presji płacowej. Wymusiło to na Spółce rewizję polityki wynagrodzeń w celu utrzymania retencji kluczowych kadr, co przełożyło się na wzrost kosztów świadczeń pracowniczych.
- **Wysoki koszt kapitału obcego:** Działania restrykcyjne podejmowane przez Radę Polityki Pieniężnej (podwyżki stóp procentowych w celu tłumienia procesów inflacyjnych) utrzymały koszt pieniądza na wysokim poziomie. Dla Emitenta, wykorzystującego zewnętrzne linie finansowe (kredyty obrotowe i rewolwingowe), oznaczało to skokowy wzrost kosztów obsługi zadłużenia i bezpośrednio obciążało wynik finansowy netto.

Regres popytowy na rynku maszyn rolniczych i kryzys dochodowości sektora agro

Rok 2025 przyniósł kumulację negatywnych zjawisk rynkowych w rolnictwie, będących bezpośrednią kontynuacją kryzysu podażowego i zbożowego z ubiegłych lat. Sektor mechanizacji rolnictwa znalazł się w fazie głębokiej korekty rynkowej:

- **Zjawisko „nożyc cenowych” w rolnictwie:** Podczas gdy ceny skupu płodów rolnych uległy gwałtownej korekcie spadkowej, stabilizując się na poziomach sprzed pandemii, ceny kluczowych środków produkcji rolnej (nawozy, środki ochrony roślin, kwalifikowany materiał siewny) pozostały relatywnie wysokie. Ta asymetria doprowadziła do drastycznego spadku rentowności i załamania płynności finansowej w gospodarstwach rolnych.
- **Wzrost awersji do ryzyka i zamrożenie wydatków kapitałowych:** Pogorszenie nastrojów na wsi oraz brak przewidywalności ekonomicznej skutkowało restrykcyjnym podejściem producentów rolnych do inwestycji w środki trwałe. Konsumenci końcowi wykazują skrajnie wysoką elastyczność cenową i powściągliwość zakupową – odraczają zakupy nowych maszyn, reorientując popyt w kierunku rynku maszyn używanych lub decydując się na renowację i serwis posiadanego parku maszynowego.

- **Efekt naczyń połączonych i kompresja marż handlowych:** Głęboki kryzys popytowy uderzył bezpośrednio w sieć dealerską. W celu redukcji kapitałochłonnych i generujących wysokie koszty finansowania stoków magazynowych, większość uczestników rynku została zmuszona do prowadzenia agresywnej polityki wyprzedażowej (*czyszczenia magazynów*). Realizacja transakcji z drastycznie obniżoną marżą handlową bezpośrednio dotyka rentowności segmentu maszynowego. Spadek sprzedaży detalicznej u dealerów wywołał wtórne wstrzymanie zamówień w fabrykach produkcyjnych, co domyka negatywny cykl koniunkturalny w całej branży.

15. CHARAKTERYSTYKĘ ZEWNĘTRZNYCH I WEWNĘTRZNYCH CZYNNIKÓW ISTOTNYCH DLA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTWA EMITENTA ORAZ OPIS PERSPEKTYW ROZWOJU DZIAŁALNOŚCI EMITENTA CO NAJMNIEJ DO KOŃCA ROKU OBROTOWEGO NASTĘPUJĄCEGO PO ROKU OBROTOWYM, ZA KTÓRY SPORZĄDZONO SPRAWOZDANIE FINANSOWE ZAMIESZCZONE W RAPORCIE ROCZNYM, Z UWZGLĘDNIENIEM ELEMENTÓW WYPRACOWANEJ STRATEGII RYNKOWEJ

Zarząd AGROMEP S.A. dokonał identyfikacji i klasyfikacji kluczowych czynników o charakterze wewnętrznym oraz zewnętrznym, które będą determinować dynamikę przychodów, strukturę kosztów oraz skonsolidowany wynik finansowy Spółki w nadchodzących okresach sprawozdawczych.

Czynniki o charakterze wewnętrznym (Strategia i działania operacyjne Emitenta)

W celu stabilizacji pozycji rynkowej oraz optymalizacji rentowności w wymagającym otoczeniu gospodarczym, Zarząd koncentruje się na realizacji następujących priorytetów operacyjnych:

- **Strukturalna analiza miksu produktowego:** Prowadzenie ciągłego monitoringu wolumenu sprzedaży w podziale na poszczególne grupy asortymentowe. Celem działań jest identyfikacja segmentów towarowych wykazujących okresowe regresy przychodów oraz wdrożenie adekwatnych programów naprawczych i optymalizacyjnych.
- **Audyt rentowności jednostkowej dostawców:** Systematyczna weryfikacja marżowości sprzedaży ciągników i maszyn rolniczych w rozbiciu na poszczególnych producentów. Pozwoli to na efektywne zarządzanie strukturą portfolio handlowego i alokację kapitału w najbardziej dochodowe kontrakty.
- **Zacieśnianie partnerstw strategicznych:** Umacnianie długofalowych relacji biznesowych z wiodącymi dostawcami maszyn. Działanie to ma na celu zabezpieczenie preferencyjnych warunków handlowych, priorytetu dostaw oraz wyłączności dystrybucyjnej na kluczowych rynkach lokalnych.
- **Technologiczna reinżynieria oferty produktowej:** Sukcesywna rozbudowa asortymentu o innowacyjne i zaawansowane technologicznie maszyny rolnicze (Rolnictwo 4.0), odpowiadające na zaostrzające się unijne kryteria środowiskowe oraz rosnące wymagania dużych gospodarstw towarowych.
- **Geograficzna dywersyfikacja i rozwój kanałów sprzedaży:** Szerokie wyjście poza dotychczasowe rynki lokalne poprzez intensyfikację sprzedaży hurtowej do zewnętrznych dealerów maszyn rolniczych, a także selektywny rozwój ekspansji na rynki zagraniczne.
- **Optymalizacja zarządzania kapitałem obrotowym netto:** Rygorystyczna kontrola oraz efektywne zarządzanie strukturą majątku obrotowego, ze szczególnym uwzględnieniem rotacji zapasów magazynowych.
- **Ścisła dyscyplina kosztowa i delewarowanie bilansu:** Utrzymywanie restrykcyjnej kontroli nad kosztami bezpośrednimi i pośrednimi segmentu maszynowego. Działania te, ukierunkowane na planowe uwalnianie kapitału zamrożonego w nadmiernym stoku magazynowym, pozwolą na

redukcję zadłużenia z tytułu kredytów obrotowych i rewolwingowych, obniżając koszty finansowe netto.

Czynniki o charakterze zewnętrznym (Uwarunkowania rynkowe i makroekonomiczne)

Do niezależnych od Spółki zmiennych rynkowych, które mogą istotnie stymulować lub ograniczać potencjał finansowy Emitenta, zalicza się:

- **Presja makroekonomiczna i ewolucja bazy kosztowej:** Długofalowe skutki kryzysu inflacyjnego, implikujące utrzymującą się presję płacową na krajowym rynku pracy oraz wysoki koszt kapitału obcego (restrykcyjna polityka monetarna i wysokie stopy procentowe). Czynniki te bezpośrednio determinują poziom kosztów stałych oraz kosztów obsługi długu przedsiębiorstw.
- **Wahania cen nośników energii:** Ryzyko dalszych wzrostów lub dużej zmienności cen energii elektrycznej, gazu ziemnego oraz paliw, co bezpośrednio przekłada się na koszty utrzymania infrastruktury handlowej, magazynowej, medycznej oraz hotelowej Spółki.
- **Geopolityczne uwarunkowania konfliktu zbrojnego na Ukrainie:** Trwająca niestabilność polityczno-gospodarcza w regionie, która wywołała strukturalny kryzys na rynku rolnym. Zniesienie barier celnych doprowadziło do szoku podażowego i drastycznego spadku cen skupu zbóż na rynku krajowym. Towarzyszący temu wysoki koszt środków produkcji (nawozy, ochrona roślin) wywołał kryzys „nożyc cenowych”, drastycznie ograniczając płynność gospodarstw i zamrażając ich budżety inwestycyjne.
- **Ryzyko zmian agroklimatycznych i anomalii pogodowych:** Postępujące globalne ocieplenie i rosnące ryzyko wystąpienia długotrwałych susz hydrologicznych w kolejnych okresach wegetacyjnych. Negatywne scenariusze pogodowe bezpośrednio obniżają zdolności dochodowe rolników, co wtórnie uderza w popyt na nowy sprzęt rolniczy.
- **Koniunktura cenowa na rynku produktów rolnych:** Relacja cen skupu produktów rolnych do kosztów nakładów ponoszonych przez producentów. Niska opłacalność produkcji rolnej pozostaje kluczowym inhibitorem decyzji zakupowych i wymusza na rolnikach odraczanie inwestycji lub zwrot ku maszynom używanym.
- **Dynamika operacyjna instytucji wdrażających fundusze UE:** Sprawność procesowa i harmonogramy naborów oraz wypłat realizowanych przez Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR) w ramach aktualnych perspektyw finansowych. Terminowe i płynne transferowanie środków unijnych do beneficjentów pozostaje głównym zewnętrznym stymulatorem popytu na rynku maszyn rolniczych.

16. ZMIANA W PODSTAWOWYCH ZASADACH ZARZĄDZANIA PRZEDSIĘBIORSTWEM EMITENTA I JEGO GRUPĄ KAPITAŁOWĄ

W roku 2025 nie wystąpiły istotne zmiany w zasadach zarządzania przedsiębiorstwem.

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

Członkowie Zarządu AGROMEPE S.A. zatrudnieni są na podstawie umowy o pracę lub powołani do pełnienia funkcji. W przypadku rozwiązania umowy o pracę przysługują im odszkodowania i odprawy w wysokości umownej oraz wynikające z przepisów prawa pracy. W przypadku odwołania Członka Zarządu powołanego w skład Zarządu, z którym nie podpisano umowy o pracę – nie przysługują żadne dodatkowe świadczenia.

18. WARTOŚĆ WYNAGRODZEŃ, NAGRÓD LUB KORZYŚCI DLA KAŻDEJ Z OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH EMITENTA

Osoba zarządzająca lub nadzorująca	Pełniona funkcja w AGROMEPEP S.A.	Okres pełnienia funkcji	Wynagrodzenie brutto w 2025 roku (w tys. zł)
Łukasz Miskiewicz*	Prezes Zarządu	01.01.2025 – 31.12.2025	36,0
Anna Postaremczak**	Członek Zarządu	01.01.2025 – 31.12.2025	18,0
Razem wynagrodzenie osób zarządzających			54,0
Zbyszek Miskiewicz	Przewodniczący Rady Nadzorczej	01.01.2025 – 03.10.2025	9,6
Agnieszka Miskiewicz	Z-ca Przewodniczącego Rady Nadzorczej	01.01.2025 – 31.12.2025	6,0
Filip Miskiewicz***	Sekretarz Rady Nadzorczej	01.01.2025 – 31.12.2025	6,0
Przemysław Gajewski	Członek Rady Nadzorczej	01.01.2025 – 31.12.2025	6,0
Tomasz Królikowski	Członek Rady Nadzorczej	01.01.2025 – 31.12.2025	6,0
Razem wynagrodzenie osób nadzorujących			33,6

*Pan Łukasz Miskiewicz jest zatrudniony w Spółce na podstawie umowy o pracę na stanowisko dyrektora generalnego.

**Pani Anna Postaremczak jest zatrudniona w Spółce na podstawie umowy o pracę na stanowisko kierownika ds. finansów i administracji.

***Pan Filip Miskiewicz jest zatrudniony w Spółce na podstawie umowy zlecenie na stanowisko informatyka.

19. W PRZYPADKU SPÓŁEK KAPITAŁOWYCH – OKREŚLENIE ŁĄCZNEJ LICZBY I WARTOŚCI NOMINALNEJ WSZYSTKICH AKCJI (UDZIAŁÓW) EMITENTA ORAZ AKCJI I UDZIAŁÓW W JEDNOSTKACH POWIĄZANYCH EMITENTA, BĘDĄCYCH W POSIADANIU OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH EMITENTA (DLA KAŻDEJ OSOBY ODDZIELNIE)

Osoba	Pełniona funkcja w AGROMEPEP S.A.	Nazwa Spółki	Liczba posiadanych akcji (szt.)	Wartość nominalna akcji / udziałów (zł)
Zbyszek Miskiewicz	Przewodniczący Rady Nadzorczej	Agromep S.A.	957	957,00
		Meprozet Kościan S.A.	122 000	1 220 000,00
		Zakład Badawczo-Rozwojowy AGRO Sp. z o.o.	10	500,00
		MC Praca Sp. z o.o.	1 040	104 000,00
Filip Miskiewicz	Członek Rady Nadzorczej	Zakład Badawczo-Rozwojowy AGRO Sp. z o.o.	140	7 000,00

20. INFORMACJE O ZNANYCH EMITENTOWI UMOWACH (W TYM RÓWNIEŻ ZAWARTYCH PO DNIU BILANSOWYM), W WYNIKU KTÓRYCH MOGĄ W PRZYSZŁOŚCI NASTĄPIĆ ZMIANY W PROPORCJACH POSIADANYCH AKCJI PRZEZ DOTYCHCZASOWYCH AKCJONARIUSZY I OBLIGATARIUSZY.

W dniu 15 kwietnia 2026 roku Spółka otrzymała zawiadomienie przedłożone przez Przewodniczącego Rady Nadzorczej AGROMEPEP S.A., Pana Zbyszka Miskiewicza i dotyczyło transakcji nabycia pakietu akcji Emitenta. Przedmiotowa transakcja została sfinalizowana poza zorganizowanym systemem obrotu (poza rynkiem giełdowym), na podstawie zawartej umowy cywilnoprawnej. Zdarzenie to zostało uprzednio podane do publicznej wiadomości stosownym raportem bieżącym (ESPI nr 1/2026 oraz 2/2026) w wykonaniu obowiązków informacyjnych nałożonych na spółki publiczne.

Skutki kapitałowe tej transakcji oraz zaktualizowany stan akcjonariatu zostały szczegółowo odzwierciedlone w poniższej tabeli.

Akcjonariusz	Seria akcji	Rodzaj akcji	Liczba akcji	Udział w kapitale zakładowym	Liczba głosów na WZA	Udział w liczbie głosów na WZA
Janina Miskiewicz	A	imienne, uprzywilejowane co do głosu	2 272 500	69,71%	4 545 000	78,91%
Zbyszek Miskiewicz	A	imienne, uprzywilejowane co do głosu	227 500	7,01%	455 000	7,92%
	B	na okaziciela	957		957	
Agromep S.A.	B	na okaziciela	727 541	22,32%	727 541	12,63%
Pozostali	B	na okaziciela	31 502	0,97%	31 502	0,55%
Łącznie			3 260 000	100,00%	5 760 000	100,00%

21. INFORMACJE O DACIE ZAWARCIA PRZEZ EMITENTA UMOWY, Z FIRMĄ AUDYTORSKĄ UPRAWNIONĄ DO BADANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH, O DOKONANIE BADANIA LUB PRZEGLĄDU SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO LUB SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ORAZ OKRESIE, NA JAKI ZOSTAŁA ZAWARTA TA UMOWA

Umowa z firmą audytorską uprawnioną do badania sprawozdania finansowego za rok obrotowy 2024 i 2025 została zawarta w dniu 10.10.2024 roku.

22. INFORMACJE O WYNAGRODZENIU FIRMY AUDYTORSKIEJ UPRAWNIONEJ DO BADANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH, WYPŁACONYM LUB NALEŻNYM ZA ROK OBROTOWY

Informacje dotyczące wynagrodzenia firmy audytorskiej uprawnionej do badania sprawozdań finansowych zostały przedstawione w sprawozdaniu finansowym w punkcie 6.32.

23. INFORMACJE O WYNAGRODZENIU AUTORYZOWANEGO DORADCY

Funkcję Autoryzowanego Doradcy Spółki pełni firma INC S.A.

Wynagrodzenie Autoryzowanego Doradcy z tytułu pełnionej funkcji w okresie od 01.01.2025 roku do 31.12.2025 roku wyniosło 18 000,00 zł netto.

24. OŚWIADCZENIE O STOSOWANIU ZASAD ŁADU KORPORACYJNEGO

Treść zasady	Stosowanie zasady TAK/NIE	Komentarz Spółki
1. Oprócz realizowania obowiązków informacyjnych określonych we właściwych przepisach prawa i regulacjach alternatywnego systemu obrotu spółka zamieszcza na swojej stronie internetowej, w czytelnej formie i wyodrębnionym miejscu, oraz niezwłocznie aktualizuje:		
1.1. podstawowe informacje o spółce, opis jej działalności, a także informację na temat posiadanych spółek zależnych i przedmiocie ich działalności;	TAK	
1.2. krótki opis modelu biznesowego oraz przyjętej strategii biznesowej, z uwzględnieniem zawartych w strategii obszarów z zakresu ESG;	TAK	Z zastrzeżeniem, że Spółka nie przyjęła strategii w zakresie ESG
1.3. datę wprowadzenia akcji spółki do alternatywnego systemu obrotu na rynku NewConnect (datę debiutu) oraz wszystkie wcześniejsze nazwy spółki, jeżeli od daty debiutu firma spółki uległa zmianie;	TAK	
1.4. skład zarządu i rady nadzorczej spółki oraz życiorysy zawodowe osób wchodzących w skład tych organów;	TAK	

1.5. informacje o spełnianiu przez każdego z członków rady nadzorczej kryteriów niezależności, o których mowa w pkt 3, w tym o rzeczywistych i istotnych powiązaniach z akcjonariuszem dysponującym akcjami reprezentującymi nie mniej niż 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu spółki;	TAK	
1.6. dokumenty korporacyjne spółki;	TAK	
1.7. udostępniane interesariuszom materiały informacyjne na temat spółki, przyjętej strategii i jej realizacji;	TAK	
1.8. wybrane dane finansowe i opublikowane prognozy;	TAK	Z zastrzeżeniem, że Spółka nie publikuje prognoz finansowych.
1.9. aktualną strukturę akcjonariatu, ze wskazaniem akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% ogólnej liczby głosów w spółce;	TAK	
1.10. dokumenty informacyjne spółki, prospekty wraz z suplementami oraz inne dokumenty będące podstawą oferty publicznej akcji lub wprowadzenia akcji do alternatywnego systemu obrotu;	TAK	
1.11. raporty bieżące i okresowe opublikowane przez spółkę w ciągu ostatnich 5 lat;	TAK	
1.12. kalendarium publikacji raportów finansowych, publicznie dostępnych spotkań z inwestorami, analitykami i mediami oraz innych wydarzeń istotnych z punktu widzenia inwestorów;	TAK	
1.13. sekcję pytań zadawanych spółce zarówno przez akcjonariuszy, jak i osoby niebędące akcjonariuszami, wraz z odpowiedziami udzielonymi przez spółkę;	TAK	
1.14. informację na temat podmiotu, z którym spółka podpisała umowę o świadczenie usług Autoryzowanego Doradcy;	TAK	
1.15. opublikowane w ostatnim raporcie rocznym oświadczenie o stosowaniu przez spółkę zasad ładu korporacyjnego zawartych w niniejszym dokumencie;	TAK	
1.16. dane kontaktowe do osób odpowiedzialnych w spółce za komunikację z inwestorami, ze wskazaniem dedykowanego adresu e-mail lub numeru telefonu.	TAK	
2. Zakres aktywności zawodowej osób wchodzących w skład zarządu lub rady nadzorczej powinien zapewnić sprawne i wydajne zarządzanie spółką oraz sprawowanie efektywnego nadzoru w zakresie realizacji celów strategicznych i osiągniętych wyników.	TAK	
3. Co najmniej dwóch członków rady nadzorczej powinno spełniać kryteria niezależności wymienione w ustawie z dnia 11 maja 2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym, a także wykazywać się brakiem rzeczywistych i istotnych powiązań z akcjonariuszem posiadającym co najmniej 5% ogólnej liczby głosów w spółce.	TAK	
4. Członek zarządu lub rady nadzorczej powinien unikać podejmowania aktywności zawodowej lub pozazawodowej, która mogłaby prowadzić do powstania konfliktu interesów lub wpływać negatywnie na jego reputację jako członka organu spółki. O zaistniałym konflikcie interesów lub możliwości jego powstania członek zarządu lub rady nadzorczej niezwłocznie informuje pozostałych członków właściwego organu spółki oraz nie bierze udziału w dyskusji i głosowaniu nad uchwałą w sprawie, w której w stosunku do jego osoby może wystąpić konflikt interesów.	TAK	

5. Spółka zapewnia rozwiązania w zakresie kontroli wewnętrznej, zarządzania ryzykiem, w tym ryzykiem dotyczącym sporządzania sprawozdań finansowych oraz w zakresie nadzoru zgodności działalności z prawem, a także funkcję audytu wewnętrznego. Rozwiązania przyjęte przez spółkę w tym zakresie powinny być dostosowane do wielkości spółki oraz rodzaju i skali prowadzonej działalności, jak również do poziomu ryzyka związanego z jej prowadzeniem.	TAK	
6. Rada nadzorcza w ramach przysługujących jej uprawnień monitoruje proces sporządzania sprawozdań finansowych. W tym celu rada nadzorcza co najmniej zapoznaje się z harmonogramem prac koniecznych dla sporządzenia sprawozdania finansowego zgodnie z obowiązującymi przepisami i omawia ten harmonogram z zarządem spółki, a także utrzymuje komunikację z biegłym rewidentem wybranym do badania sprawozdania finansowego.	TAK	
7. Rada nadzorcza zapoznaje się z porządkiem obrad walnego zgromadzenia oraz opiniuje materiały, które mają być przedstawione przez spółkę walnemu zgromadzeniu.	TAK	
8. Zarząd spółki, zwołując walne zgromadzenie, dokonuje wyboru terminu, miejsca i formy walnego zgromadzenia tak, by umożliwić udział w obradach jak największej liczbie akcjonariuszy.	TAK	
9. W przypadku otrzymania przez zarząd informacji o zwołaniu walnego zgromadzenia na podstawie art. 399 § 2 - 4 Kodeksu spółek handlowych zarząd niezwłocznie dokonuje czynności, do których jest zobowiązany w związku z organizacją i przeprowadzeniem walnego zgromadzenia. Zasada ta ma zastosowanie również w przypadku zwołania walnego zgromadzenia na podstawie upoważnienia wydanego przez sąd rejestrowy zgodnie z art. 400 § 3 Kodeksu spółek handlowych.	TAK	
10. Członkowie zarządu i rady nadzorczej uczestniczą w obradach walnego zgromadzenia, w miejscu obrad lub za pośrednictwem środków dwustronnej komunikacji elektronicznej w czasie rzeczywistym, w składzie umożliwiającym udzielenie merytorycznych odpowiedzi na pytania zadawane w trakcie walnego zgromadzenia.	TAK	
11. Żaden akcjonariusz nie powinien być uprzywilejowany w stosunku do pozostałych akcjonariuszy w zakresie transakcji zawieranych przez spółkę z akcjonariuszami lub podmiotami z nimi powiązanymi.	TAK	
12. Przed zawarciem przez spółkę istotnej umowy z akcjonariuszem posiadającym co najmniej 5% ogólnej liczby głosów w spółce lub podmiotem z nim powiązaniem zarząd zwraca się do rady nadzorczej o wyrażenie zgody na taką transakcję. Rada nadzorcza przed wyrażeniem zgody dokonuje oceny wpływu takiej transakcji na interes spółki, zwracając uwagę, aby interesy różnych grup akcjonariuszy nie przeważały nad interesem spółki. Powyższemu obowiązkowi nie podlegają transakcje typowe i zawierane na warunkach rynkowych w ramach prowadzonej działalności operacyjnej przez spółkę z podmiotami wchodzącymi w skład grupy kapitałowej spółki, które są objęte konsolidacją. W przypadku gdy decyzję w sprawie zawarcia przez spółkę istotnej umowy z podmiotem powiązaniem podejmuje walne zgromadzenie, przed podjęciem takiej decyzji spółka zapewnia wszystkim akcjonariuszom dostęp do informacji niezbędnych do dokonania oceny wpływu tej transakcji na interes spółki.	TAK	

13. W przypadku zgłoszenia przez inwestora żądania udzielenia informacji na temat spółki, spółka udziela odpowiedzi nie później niż w terminie 14 dni.	TAK	
14. W przypadku naruszenia przez emitenta obowiązku informacyjnego określonego w Załączniku Nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu emitent powinien niezwłocznie opublikować, w trybie właściwym dla przekazywania raportów bieżących na rynku NewConnect, informację wyjaśniającą zaistniałą sytuację.	TAK	

Kościan, dnia 29 maja 2026 r.

Łukasz Miszkiewicz
Prezes Zarządu

Anna Postaremczak
Członek Zarządu