



Małkowski-Martech S.A.

**Sprawozdanie Zarządu z działalności spółki
za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2011 rok**

Three handwritten signatures in blue ink are located in the bottom right corner of the page. The signatures are stylized and appear to be of different individuals.

1. Dane informacyjne o jednostce

a) Nazwa:

Od 09.03.2010: Małkowski-Martech S.A.

b) Adres:

Konarskie ul. Kórnicka 4, 62-035 Kórnik

c) Nr w Krajowym Rejestrze Sądowym:

Od 09.03.2010 - 0000350585

d) NIP:

123-00-29-611

e) Regon:

006372010

f) Nr PKD:

2511Z Produkcja konstrukcji metalowych i ich części.

g) Tabela 1. Akcjonariusze Spółki:

Lp.	Wyszczególnienie	Ilość posiadanych akcji / udziałów	Wartość nominalna	Kapitał podstawowy na koniec okresu	Udział w kapitale podstawowym na koniec okresu
1.	Marcin Małkowski	3 413 149,00	0,10	341 314,90	42,5%
2.	Magdalena Małkowska - Pośpiech	2 900 000,00	0,10	290 000,00	36,1%
3.	Renata Małkowska	660 000,00	0,10	66 000,00	8,2%
4.	Dariusz Dorczyński	500 000,00	0,10	50 000,00	6,2%
5.	Pozostali-rozproszeni	567 251,00	0,10	56 725,10	7,1%
	Razem	8 040 400,00	-	804 040,00	100,0%

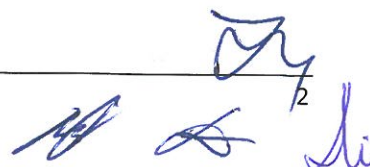
W ciągu roku sprawozdawczego formą prawną Spółki była spółka akcyjna i nie nastąpiła żadna zmiana w jej statusie.

Dnia 21.01.2010 Nadzwyczajne Zgromadzenie Wspólników mocą uchwały przekształciło Małkowski-Martech Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w spółkę akcyjną. Sąd Rejonowy Poznaniu zarejestrował tą uchwałę dnia 09.03.2010 jednocześnie wykreślając z KRS spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością.

2. Podstawowe informacje o działalności Małkowski-Martech S.A.

a) Przedmiot działalności.

Małkowski-Martech S.A. to jeden z głównych producentów zabezpieczeń przeciwpożarowych na polskim rynku oraz lider innowacyjny i cenowy w obrębie branży ppoż. Prezesem firmy jest Zenon Małkowski, ceniony specjalista i znawca zabezpieczeń ppoż., pracujący w tej dziedzinie 21 lat. Od początku istnienia zakres jej działalności obejmuje projektowanie, produkcję, montaż i serwis różnych wariantów bram przeciwpożarowych o opornościach ogniowych w zakresie EI 30 do EI 120, w tym bram: przesuwanych, opuszczanych, rozsuwanych, rozwieranych, kurtynowych, segmentowych, rolowanych, drzwi, wahadłowych, przeciw dymowych i klap.



Podstawową marką Spółki są bramy typu Marc. Produkty te są o ok. 40% lżejsze od porównywalnych u konkurencji, ponadto zastosowano w nich innowacyjne rozwiązania techniczne, dzięki którym uzyskano:

- znacznie wyższe odporności ogniowe do EI 120 (w ciągu 120 minut brama musi utrzymać różnicę temperatur 1100C-1400C),
- niemal całkowity brak odkształceń plastycznych w wysokich temperaturach (co pozwala na wykonywanie konstrukcji o skomplikowanych funkcjach, takich jak przejęcia transportowe),
- równomierny rozkład temperatur na nie nagrzewanej stronie bramy (efektem tej wyjątkowej cechy jest zapis w aprobatkach o możliwości realizacji bram o wielkich gabarytach np. 25m x 15 m),
- znacznie mniej miejsca koniecznego do zamontowania bramy (dzięki wyjątkowej konstrukcji bramy segmentowej).

Cechy te uzyskano dzięki odwróceniu konstrukcji czyli przeniesieniu stalowych elementów do wnętrza, zaś materiału izolacyjnego na zewnątrz bramy (rozwiązania pozostałych producentów opierają się na zasadzie: stal na zewnątrz, materiał izolacyjny wewnątrz).

Główny surowiec w produkcji bram MARC stanowi utwardzona wełna mineralna oraz cienka blacha lakierowana, stanowiąca zewnętrzne pokrycie bramy (0,5mm). Wzmocnienie konstrukcji uzyskuje się za pomocą stalowych prętów znajdujących się wewnątrz materiału izolacyjnego.

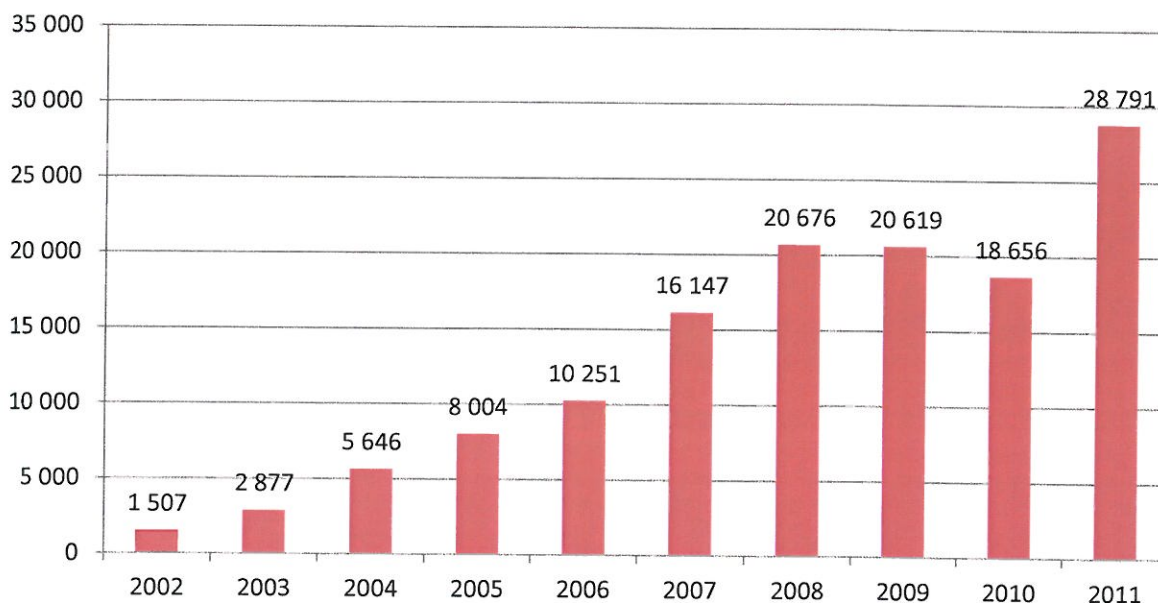
Proces produkcji nie wymaga zastosowania zaawansowanych technologii i podzielony jest na dwa strumienie: podstawowy, dający w efekcie gotowy wyrób i pomocniczy, przy którym wytwarza się elementy składowe i podzespoły wchodzące w skład wyrobu gotowego.

Produkcja podstawowa polega na cięciu, frezowaniu i wierceniu twardej płyty wełnianej. Obrobioną wełnę okleja się okładzinami z blachy lakierowanej, a w jej wnętrzu osadza się wzmacniający stalowy pręt. Wcześniej blachę tę trzeba poprzez proces cięcia, wycinania i gięcia odpowiednio uformować. Zastosowanie znormalizowanych szeroko dostępnych części konstrukcyjnych pozwala na znaczne obniżenie kosztów wykonania bramy i sprowadzenie ceny do poziomu ceny bramy „zwykłej”, co znacznie obniża koszty ochrony ppoż.

b) Rozwój.

Od początku rozpoczęcia swojej działalności Spółka rozwijała się bardzo dynamicznie. Przedstawia to poniższy wykres nr 1.

Wykres 1. Sprzedaż w latach 2002 do 2011.



Tak dynamiczny rozwój mógł być możliwy tylko dzięki systematycznemu poszerzaniu asortymentu i ciągłemu doskonaleniu jakości już istniejących wyrobów.

W 2011 nastąpił znaczny wzrost przychodów w stosunku do 2010 roku o 54% co wynika bezpośrednio z realizacji kontraktów na budowę stadionów w Polsce ale nie tylko. Spółka brała udział w realizacji w zakresie biernych przegród przeciwpożarowych na takich obiektach jak:

- Stadion Narodowy w Warszawie
- Stadion Legii w Warszawie
- Stadion Wisły w Krakowie
- Stadion Śląska we Wrocławiu.
- Opera Podlaska.

Niektóre z tych realizacji zostały zakończone w 2012 roku. Do końca stycznia 2012 zrealizowano Stadion Wisły w Krakowie w 100% co było zgodne z umową. Do zakończenia inwestycji na Stadionie Narodowym pozostało jeszcze wykonanie prac o wartości 700 tys. PLN co wynika przede wszystkim z poszerzenia zakresu robót. Planuje się ostateczne zakończenie prac na połowę maja br. Także Opera Podlaska zostanie całkowicie zafakturowana w maju 2012 roku. Przesunięcie realizacji nie wynikało z przedłużających się prac firmy Małkowski-Martech S.A.

Spółka zdaje sobie sprawę że część tych inwestycji była jednorazowa. W celu zapobieżenia spadkowi obrotów w 2012 roku Zarząd podjął szereg działań przeciwdziałających temu zjawisku. Przede wszystkim nacisk położono na działania handlowe i marketingowe. Przyjęto regionalnych kierowników sprzedaży, których zadaniem jest oddziaływanie na wszystkie segmenty odbiorców na rynku przegród przeciwpożarowych oraz pozyskiwanie ich dla Spółki.

3. Konkurenci i substytuty.

Rynek zabezpieczeń ppoż. jest specyficznym obszarem, który ze względu na konieczność posiadania specjalistycznych i kosztownych badań wyrobów, aprobat i certyfikatów, charakteryzuje się wysoką barierą wejścia. Jest to więc rynek niszowy, na którym działalność prowadzą firmy mające doświadczenie w projektowaniu, produkcji i certyfikacji tego typu zabezpieczeń. Popyt na bierne zabezpieczenia jest ściśle zależny od trendów rozwojowych rynku budowlanego, gdyż rozwiązania z zakresu ochrony przeciwpożarowej są stosowane w nowo powstających i modernizowanych budynkach, w tym głównie w obiektach użyteczności publicznej, przemysłowych, komercyjnych oraz hotelach.

Zabezpieczenia przeciwpożarowe dzielą się na dwa podstawowe działy:

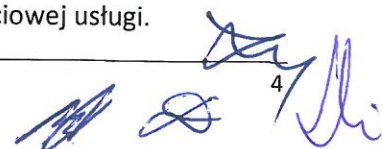
- zabezpieczenia czynne (aktywne),
- zabezpieczenia bierne (pasywne)

Pierwszy z nich obejmuje urządzenia wspierające akcję gaśniczą w sposób czynny (np. tryskacze), a także wszelkiego rodzaju czujki i systemy sygnalizacji pożaru. Natomiast bierne zabezpieczenia to systemy, które blokują rozprzestrzenianie pożaru w obrębie danego obiektu, zabezpieczając drogi ewakuacyjne, odprowadzają dym i gorące powietrze z budynku oraz służą do wentylacji pomieszczeń.

Rynek zabezpieczeń pasywnych obejmuje cztery podstawowe segmenty. Są to:

- oddzielenia przeciwpożarowe,
- systemy oddymiania, odprowadzania ciepła i doświetleń dachowych,
- systemy wentylacji pożarowej,
- zabezpieczenia ognioochronne konstrukcji budowlanych

Usługi związane z tworzeniem kompleksowych systemów zabezpieczeń obejmują zarówno doradztwo i konsultacje na etapie projektu, jak i dostawę sprzętu powiązaną z jego montażem i serwisowaniem. Rynek biernych zabezpieczeń pożarowych wyróżnia się kilkoma specyficznymi cechami. Jest to bowiem branża, w której istotną przewagą jest kompleksowość zarówno produktowa, jak i projektowa, czyli oferowanie nie tylko produktu, ale i całościowej usługi.



Ze względu na przepisy na rynku wyrobów budowlanych służących ochronie przeciwpożarowej istnieją silne bariery wejścia na ten rynek: każdy produkt (wyrób budowlany) powinien posiadać certyfikat zgodności wydany przez odpowiednią jednostkę certyfikującą. Certyfikat potwierdza zgodność wyrobu z wymaganiami właściwej normy lub aprobaty. Ponadto, oprócz wymagań wynikających z charakteru produktu, mogą być też wymagane dodatkowe dokumenty związane z miejscem stosowania produktu, jak na przykład atesty higieniczne itp. Istotną częścią przewagi konkurencyjnej na tym rynku jest umiejętność jednoczesnego sprostania wymaganiom prawnym, zasadom certyfikacji i zapotrzebowaniu rynku budowlanego na tego typu produkty i usługi.

Małkowski-Martech S.A. jest niekwestionowanym liderem w segmencie bram przeciwpożarowych. Na swoje wyroby posiada bowiem nie tylko wszelkie wymagane aprobaty i certyfikaty, dzięki którym nie musi posilkować się jednorazowymi dopuszczeniami, ale także kilka zgłoszeń patentowych na wyroby o cechach innowacyjnych i rozwiązaniach nie stosowanych dotychczas nigdzie indziej w świecie (niedawno wprowadzona do sprzedaży brama rozwierana posiada na przykład trzy zgłoszenia patentowe: P-358573, P-382572 i P-383300).

Specyfika oferty produktowej firmy implikuje konieczność posiadania dokumentów dopuszczających do obrotu dla każdego produktu, wydawanych na podstawie przepisów dotyczących wprowadzania do obrotu wyrobów budowlanych. Ze względu na różne sposoby formułowania tychże przepisów oraz stosowania różnych klasyfikacji wyrobów przez poszczególne kraje Wspólnoty Unia Europejska, zgodnie z zasadą o swobodnym przepływie towarów, podjęta działania w celu usunięcia barier technicznych uniemożliwiających handel określonymi towarami. Stąd powstała idea harmonizacji technicznej, której celem miałyby stać się ustalenie wspólnych specyfikacji technicznych wyrażonych metodycznie w jednolity sposób. Ze względu jednak na istnienie lokalnych rozwiązań i wymogów w zakresie ochrony przeciwpożarowej, określenie wspólnych norm dla tego typu wyrobów stało się niezwykle trudne. Powoduje to częstą sytuację, w której przedsiębiorstwa, chcąc sprzedawać swoje produkty, dla których nie ma wspólnych norm, muszą się starać o dopuszczenie dla nich na każdym rynku z osobna.

Małkowski-Martech S.A. posiada duże doświadczenie w uzyskiwaniu wymaganych dokumentów dopuszczających jej wyroby do obrotu. Należy podkreślić, iż certyfikacja wyrobów służących biernej ochronie przeciwpożarowej stanowi istotną barierę wejścia na rynek, stąd firma z doświadczeniem w zakresie certyfikacji wyrobów uzyskuje przewagę konkurencyjną polegającą na umiejętności przeprowadzania sprawnej procedury dopuszczającej do obrotu na innych rynkach. W tym zakresie firma pozyskała znaczną przewagę.

Jednakże należy przyznać, że ostatnio konkurenci próbują doścignąć rozwiązania stosowane przez Emitenta co widać w coraz szerszym asortymencie oferowanym przez nich produktów oraz w poprawie jakości.

Najważniejszymi konkurentami firmy Małkowski-Martech S.A. są: Grupa Mercor S.A., Effertz, Domoferm, Hoermann, Novoferm.

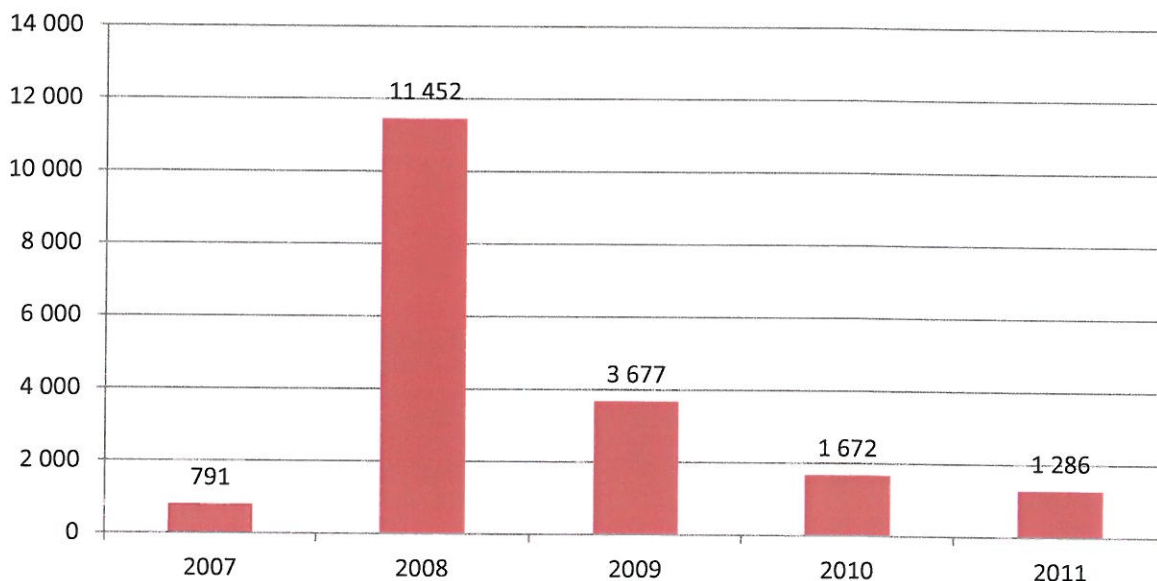
Nowym konkurentem na polskim rynku jest firma Somati, która weszła na polski rynek bardzo agresywnie.

4. Sytuacja majątkowa i finansowa.

W latach 2007 do 2011 Spółka stosunkowo intensywnie inwestowała w rozwój zasobów materialnych. Pokazuje to wykres nr 2. Jak widać szczyt inwestycji w Spółce przypada na lata 2008 do 2009. Do najważniejszych inwestycji należy budowa zakładu produkcyjnego w Konarskie k/Kórnik oraz zakup maszyn i urządzeń współfinansowany ze środków unijnych. Począwszy od 2010 firma odczuła pozytywny skutek tych inwestycji. Dzięki nowoczesnemu parkowi maszynowemu i nowopowstałej powierzchni produkcyjnej możliwe było przyjęcie do realizacji większej liczby zamówień.

W roku 2011 zainwestowano w kolejne maszyny, urządzenia oraz szeroko zakrojone prace rozwojowe.

Wykres 2. Inwestycje w latach 2007 do 2011.



Na rok 2011 zakładano sprzedaż w wysokości 23 mln złotych i zysk na poziomie 1,5 mln złotych po korekcie wielkość sprzedaży zwiększono do 25 mln a zysk do 2 mln. Wielkość sprzedaży za 2011 jest wyższa w stosunku do prognozowanej o około 15% a zysk na zakładanym poziomie.

Na 2012 rok Zarząd nie opublikował prognozy wyników gdyż prognozowanie w warunkach drugiej fali kryzysu finansowego jest bardzo utrudnione.

W tabeli 2 przedstawiono wskaźniki rentowności i wskaźniki efektywności. Wynika z niej, że polepszył się wskaźniki rentowności co wynika oczywiście ze wzrostu zysku o 50%. Rentowność zysku netto wynosi za rok 2011 7%, przy 5% w 2010. Wskaźnik rotacji należności poprawił się o 8 dni i wynosi 61 dni, natomiast wskaźnik rotacji zapasów wzrósł tylko minimalnie w stosunku do 2010. W wartościach bezwzględnych zanotowano istotny wzrost poziomu należności - o 2.622 tys. PLN a zapasów o 1.51 tys. PLN. Na sfinansowanie działalności bieżącej spółka zaciągnęła w listopadzie 2011 w BZWBK S.A. nowe kredyty o wartości 4.000, tys. PLN jednocześnie spłacając kredyt obrotowy w DB-PBC SA w wysokości 1.500 tys. PLN.

Spółka w roku 2011 zmieniła swój bank podstawowy z DB PBC SA na BZWBK SA. Nadal korzysta z linii gwarancyjnej w DB-PBC SA w wysokości 500 tys. PLN, uzyskawszy jednocześnie dwie kolejne linie gwarancyjne - od PZU do 2.500 tys. PLN i w Interrisk do 1.200 tys. PLN. Te dwie ostatnie linie są wykorzystane w niewielkim stopniu.

Tabela 2. Wskaźniki rentowności i wskaźniki efektywności.

WSKAŹNIKI			
Wyszczególnienie	Sposób obliczania	31.12.2011	31.12.2010
Wskaźniki rentowności	-	-	-
Rentowność ze sprzedaży	zysk ze sprzedaży/ sprzedaż	11%	9%
Rentowność zysku netto	zysk netto/ sprzedaż	7%	5%
Rentowność kapitału własnego [ROE]	zysk netto/ kapitał własny	16%	9%
Rentowność majątku trwałego [ROA]	zysk netto/ środki trwałe	12%	6%
Wskaźniki efektywności	-	-	-
Rotacja zapasów	zapasy*365/ sprzedaż	53	55
Rotacja należności	należności*365/ sprzedaż	61	69
Efektywność środków trwałych	sprzedaż/ środki trwałe	1,74	1,13
Efektywność aktywów ogółem	sprzedaż/ aktywa	0,97	0,74

Wskaźnik płynności bieżącej pogorszył się nieznacznie i wynosi 1,6 (zalecany 1,2 – 2) co wynika przede wszystkim ze wzrostu poziomu zapasów, o czym pisano powyżej. Po wyeliminowaniu jednak zapasów z analizy wskaźnik płynności szybki wyniósł 1,03 i jest lepszy niż przed rokiem (zalecany 1).

Wskaźnik zadłużenia wynosi 57% i utrzymuje się na poziomie ubiegłorocznym. Wymagany wskaźnik powinien zawierać się w przedziale 57% - 67%. Przed rokiem udział długoterminowego zadłużenia w długi ogółem wynosił 61%, teraz spadł do 44%.

Natomiast znacznie polepszył się wskaźnik zdolności Spółki do spłaty odsetek. Wskaźnik ten w 2010 roku wyniósł 5,0 gdy przed rokiem Spółka mogła pokryć zyskiem operacyjnym tylko 2,9 razy więcej odsetek. Im wyższy ten wskaźnik tym łatwiej Spółce realizować spłatę zobowiązań odsetkowych.

Tabela 3. Wskaźniki płynności i zadłużenia.

WSKAŹNIKI			
Wskaźniki płynności	-	-	-
Płynność bieżąca	aktywa bieżące/ zobowiązania krót.	1,6	1,65
Płynność szybka	(aktywa bieżące-zapasy) /zobowiązania krót.	1,03	0,94
Wskaźniki zarządzania długiem	-	-	-
Wskaźnik zadłużenia	dług ogółem/ aktywa ogółem	57%	57%
Wskaźnik zdolności spłaty odsetek	(zysk netto+odsetki+podatki) /odsetki	5,0	2,9

5. Produkcja.

W wyniku dokonanych inwestycji zdolności produkcyjne Małkowski – Martech S.A. zwiększyły się znacznie i firma jest gotowa na wzrost popytu. Szacuje się, że obecne zdolności produkcyjne firmy wynoszą 30 mln złotych a przy zwiększeniu zatrudnienia mogą wynieść nawet 50 mln. Jednocześnie począwszy od końca III kwartału 2011 roku Spółka rozpoczęła wprowadzanie zmian w dziale produkcyjnym mające na celu poprawę wydajności i jakości produkcji oraz do przyspieszenia czasu realizacji zleceń. Głównymi elementami nowej strategii jest wdrożenie elementów drogi Toyoty takich jak 5S czy Keizen.

Planowane i zakończone inwestycje ściśle związane z badaniami i pracami rozwojowymi mogą dodatkowo zwiększyć zdolności produkcyjne zakładu.

Spółka posiada Certyfikat ISO 9001 nr ITB-007/J, który został przyznany firmie w zakresie projektowania, produkcji, montażu serwisu bram przeciwpożarowych. Nadany przez Zakład Certyfikacji Instytutu Techniki Budowlanej ważny do 13.04.2013.

6. Zaopatrzenie

Głównymi materiałami niezbędnymi do produkcji bram MARC jest wełna mineralna grubości 60 i 100 mm oraz blacha lakierowana 0,5 do 0,7 mm. Chociaż Spółka od lat współpracuje z gronem wypróbowanych dostawców nie występuje niebezpieczeństwo uzależnienia od ich usług gdyż rynek tych wyrobów jest silnie konkurencyjny. Firma dostarczająca wełnę mineralną ma 12% udział w zakupach materiałów Spółki a dostawca blachy – 21%.. Następny dostawca, który dostarcza silniki wraz z osprzętem do nich posiada 8% udziału w zakupach materiałów.

7. Informacje dotyczące stanu zatrudnienia.

Lp.	Wyszczególnienie	Rok bieżący	Rok poprzedni
1.	Stanowiska robotnicze	45	37
2.	Pracownicy obsługi	29	20
3.	Stanowiska kierownicze	4	4
Razem		78	61

W roku 2011 nastąpił wzrost średniego zatrudnienia w stosunku do roku 2010 o 28%.

8. Badania i rozwój.

W roku 2011 kontynuowano rozpoczęte w 2010 projekty badawcze mające na celu stworzenie nowych, tańszych w produkcji, bardziej niezawodnych wyrobów. Już w 2012 zakończono badania i przyjęto do oferty handlowej dwa nowe wyroby, które zwiększą konkurencyjność Spółki zwłaszcza w kontekście rozpoczynających się w kraju inwestycji w branży energetycznej. Chodzi mianowicie o bramy dymoszczelne MARC-ZS oraz drzwi wahadłowe przeciwpożarowe MARC-Wh. Wyroby te zyskały uznanie fachowców i zostały nagrodzone dwoma Złotymi Medalami na Targach BUDMA 2012.

Należy dodać, że Spółka wydzieliła z powierzchni hali produkcyjnej 300 m² na dział badań i rozwoju, gdzie najlepsi fachowcy pod kierownictwem Prezesa Zarządu Zenona Małkowskiego testują nowe rozwiązania w dziedzinie ochrony przeciwpożarowej. W 2011 zakupiono i uruchomiono piec badawczy, aby wstępnie poddawać próbom wytrzymałości ogniowej wynalezione rozwiązania. Weryfikacja produktów na miejscu, w firmie sprawia, że nie trzeba przeprowadzać tych badań na piecach certyfikowanych, co daje duże oszczędności.

Wydatki na badania i prace rozwojowe wyniosły w 2011 1.161,0 tys. PLN co stanowi wzrost w stosunku do 2010 o 54%.

9. Czynniki ryzyka.

• Ryzyko związane z celami strategicznymi

Spółka w swojej strategii rozwoju zakłada przede wszystkim modernizację bram Marc-D, a w dłuższej perspektywie również innych oferowanych produktów. Ma to na celu unowocześnienie oferowanych produktów i zwiększenie pozycji konkurencyjnej Spółki. Realizacja założeń strategii rozwoju Emitenta uzależniona jest od zdolności firmy do adaptacji do zmiennych warunków branży budowlanej, w ramach której Spółka prowadzi działalność. Do najważniejszych czynników wpływających na branżę budowlaną można zaliczyć: przepisy prawa, ceny nieruchomości, stosunek podaży i popytu, warunki atmosferyczne, możliwości pozyskiwania kapitału na inwestycje, sytuację na rynku pracy. Działania Spółki, które okażą się niefortunne w wyniku złej oceny otoczenia bądź nieumiejętnego dostosowania się do zmiennych warunków tego otoczenia, mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansowo majątkową oraz na wyniki Emitenta. Istnieje zatem ryzyko nieosiągnięcia części lub wszystkich założonych celów strategicznych. W związku z tym przychody i zyski osiąmane w przyszłości zależą od zdolności Spółki do skutecznej realizacji opracowanej długoterminowej strategii. W celu ograniczenia niniejszego ryzyka Zarząd na bieżąco analizuje czynniki mogące mieć potencjalnie niekorzystny wpływ na działalność i wyniki Spółki, a w razie potrzeby podejmuje niezbędne decyzje i działania.

• Ryzyko utraty zaufania odbiorców

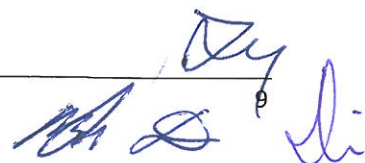
Wykonywane przez Emitenta zlecenia, w szczególności zlecenia obejmujące wysoce specjalistyczne prace związane z instalacją przeciwpożarową, wiążą się z wieloma czynnikami mogącymi powodować opóźnienie w realizacji zlecenia lub jego nienależyte wykonanie. W przypadku zaistnienia nieprzewidzianych zdarzeń lub zawinienia ze strony Spółki skutkującego wadliwym lub nieterminowym wykonaniem zlecenia, Emitent jest narażony na ryzyko utraty zaufania odbiorców, które w branży budowlanej, do której należy produkcja i instalacja biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych w postaci bram i drzwi przeciwpożarowych jest bardzo istotne. Utrata zaufania odbiorców może wiązać się z istotnym ograniczeniem portfela zamówień Spółki, co z kolei może przełożyć się w istotny sposób na osiąmane w przyszłości przez Emitenta wyniki finansowe.

• Ryzyko odejścia kluczowych członków kierownictwa i trudności związane z pozyskaniem nowej wykwalifikowanej kadry zarządzającej.

Na działalność Emitenta duży wpływ wywiera doświadczenie, umiejętności oraz jakość pracy członków Zarządu, w szczególności Prezesa Zarządu – Pana Zenona Małkowskiego oraz strategicznej kadry kierowniczej. Emitent nie może zapewnić, że ewentualna utrata któregokolwiek z pracowników o istotnym wpływie na działalność Spółki nie będzie mieć negatywnych konsekwencji na działalność, strategię, sytuację finansową i wyniki operacyjne Spółki. Wraz z odejściem któregokolwiek członka Zarządu lub strategicznej kadry kierowniczej Emitent mógłby zostać pozbawiony personelu posiadającego wiedzę i doświadczenie z zakresu zarządzania i działalności operacyjnej. Spółka stara się minimalizować wskazany czynnik ryzyka poprzez kreowanie satysfakcjonujących systemów płacowych, adekwatnych do stopnia doświadczenia i poziomu kwalifikacji pracowników. Ponadto część osób pochodzących z kluczowego kierownictwa jest współwłaścicielami Emitenta, co dodatkowo wpływa na minimalizację ryzyka ich odejścia.

• Ryzyko niezrealizowania zakładanych prognoz wyników finansowych.

Prognozy wyników finansowych na rok 2012 nie zostały podane do publicznej wiadomości gdyż istnieje zbyt duża liczba nieprzewidzianych czynników oraz innych zmian w otoczeniu Spółki, których podmiot nie jest w stanie przewidzieć. Powodem tej niepewności jest między innymi druga fala kryzysu, z którą boryka się obecnie rynek światowy.



• Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną Polski

Rozwój Spółki jest ściśle skorelowany z ogólną sytuacją gospodarczą Polski, na terenie której oferuje ona swoje produkty i usługi, będącej jednocześnie głównym rejonem aktywności gospodarczej jej klientów. Do głównych czynników o charakterze ogólnogospodarczym, wpływających na działalność Emitenta, można zaliczyć: poziom PKB Polski, poziom średniego wynagrodzenia brutto, poziom inflacji, poziom inwestycji podmiotów gospodarczych, stopień zadłużenia jednostek gospodarczych i gospodarstw domowych. Istnieje ryzyko, że spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego, spadek poziomu inwestycji przedsiębiorstw czy wzrost zadłużenia jednostek gospodarczych może mieć negatywny wpływ na działalność oraz sytuację finansową Spółki, poprzez obniżenie popytu na usługi Emitenta, co w konsekwencji może przełożyć się na pogorszenie wyników finansowych.

• Ryzyko osłabienia koniunktury w branży budowlanej

Działalność Emitenta w istotnym stopniu uzależniona jest od bieżącej i przyszłej koniunktury w branży budowlanej. Dane opublikowane przez Główny Urząd Statystyczny oraz prognozy Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową na najbliższe lata wskazują na stopniowe zwiększanie się dynamiki wzrostu w tej branży. Istnieje ryzyko, iż w przypadku przedłużającego się okresu spowolnienia gospodarczego w Polsce, a przez to i sytuacji w branży budowlanej, liczba podmiotów przeprowadzających inwestycje budowlane, dla których Emitent produkuje i instaluje bierne zabezpieczenia przeciwpożarowe w postaci bram przeciwpożarowych, znacząco się zmniejszy co może wpłynąć na wyniki finansowe uzyskiwane przez Spółkę. Nie ma ona wpływu na tendencje i cykle występujące w branży budowlanej. Zabezpieczenie przed tym ryzykiem następuje głównie poprzez dywersyfikację oferowanych przez Emitenta wyrobów oraz oferowanie wysokiej jakości produktów i usług, które nawet w czasach dekonunktury są konkurencyjne i zapewniają odpowiednią sprzedaż.

• Ryzyko sezonowości sprzedaży produktów

Sprzedaż Emitenta jest silnie powiązana z sezonowością branży budowlanej, co objawia się m.in. wzrostem produkcji w okresie od lipca do grudnia oraz spadkiem zamówień i produkcji w okresie zimowym i wiosennym. Sezonowość ta jest typowa dla branży budowlanej i wynika z rodzaju prowadzonej przez Emitenta działalności gospodarczej. W okresie zmniejszonej liczby zamówień na produkty, Spółka prowadzi bardziej zaawansowane prace rozwojowe nad technicznym ulepszeniem już oferowanych bram przeciwpożarowych oraz tworzeniem nowych produktów poszerzających skalę oferowanych usług. Na skutek tymczasowego przekwalifikowania pracowników, zwiększa się również ilość prac montażowych realizowanych przez nią.

• Ryzyko niewypłacalności odbiorcy

W związku z trudną sytuacją w części firm, spowodowanych spowolnieniem gospodarczym i wynikających z tego problemów z ich płynnością i wypłacalnością, istnieje ryzyko iż w przypadku realizacji zamówienia przez Emitenta, kontrahent okaże się nierzetelny lub w skrajnym przypadku niewypłacalny. Sytuacja taka może wpłynąć na zwiększenie kosztów i zmniejszenie wartości wyników finansowych Spółki, która zabezpiecza się przed tak niekorzystnym dla niej scenariuszem poprzez zawieranie umów faktoringowych. Wspomniane umowy są faktoringiem pełnym, co w 85% wartości wierzytelności zabezpiecza przed niewypłacalnością odbiorcy, umożliwia przedłużanie kontrahentowi spłaty należności bez konieczności dłuższego oczekiwania na zapłatę i powoduje otrzymanie zapłaty zaledwie kilka dni po otrzymaniu faktury. Emitent stara się także zamieniać zatrzymane przez odbiorców kaucje na gwarancje usunięcia wad i usterek.

• Ryzyko współpracy z podwykonawcami

Firma przy realizacji projektów korzysta zarówno z własnych, przeszkolonych zespołów montażowych, jak i usług firm zewnętrznych. W związku z ograniczonym wpływem na jakość, profesjonalizm i terminowość wykonywania usług świadczonych przez podwykonawców istnieje ryzyko niewywiązania się ich z powierzonych prac w oczekiwanym terminie. Możliwe jest też wykonanie prac nierzetelnie lub niezgodnie ze standardami Spółki oraz ewentualnego wzrostu kosztów usług świadczonych przez firmy zewnętrzne. Niska jakość, niekompetencja lub nieterminowość firm zewnętrznych może wpływać negatywnie na jakość oferowanych przez

Emitenta usług a w konsekwencji również na postrzeganie marki i wizerunku Spółki przez jej klientów. Emitent przywiązuje bardzo dużą wagę do szkoleń montażyistów i przestrzegania przez nich odpowiednich norm obowiązujących w Spółce. Szkolenia te odbywają się kilka razy w ciągu roku i kończą się uzyskaniem odpowiedniego certyfikatu poświadczającego przejście szkolenia i uzyskania niezbędnych umiejętności.

• **Ryzyko cen produktów, materiałów i towarów**

Realizowane przez Emitenta zlecenia wymagają znaczących nakładów materiałów budowlanych a w szczególności wełny mineralnej, blachy powlekanej i profili stalowych. Z uwagi na fakt wahań cen materiałów budowlanych i innych używanych w produkcji surowców, Spółka jest narażona na ryzyko nieprzewidzianego wzrostu cen wykorzystywanych czynników produkcji. W przypadku znaczącego wzrostu cen surowców, materiałów lub towarów, wykorzystywanych podczas produkcji bram przeciwpożarowych oraz ich montażu, istnieje ryzyko istotnego wzrostu kosztów prowadzonej przez Spółkę działalności. Wzrost cen materiałów może spowodować również wzrost zarówno cen usług świadczonych przez Emitenta jak i jego produktów, co w konsekwencji może spowodować pogorszenie jego pozycji konkurencyjnej. W celu zabezpieczenia przed powyższym ryzykiem Emitent prowadzi kalkulację cen realizacji poszczególnych zleceń w oparciu o aktualne i prognozowane ceny materiałów. W przypadku wzrostu niektórych kosztów materiałów, ze względu na silną pozycję rynkową, Spółka może przerzucić część kosztów na odbiorców końcowych swoich produktów bez znaczącej straty w ilości realizowanych kontraktów.

• **Ryzyko związane z konkurencją**

Emitent działa na rynku produkcji i instalacji bram przeciwpożarowych, będących rodzajem biernego zabezpieczenia przeciwpożarowego. Ze względu na stosunkowo małą liczbę działających w tej branży podmiotów, wysokiego zapotrzebowania na produkty biernego zabezpieczenia przeciwpożarowego spowodowane stosownymi regulacjami oraz wysoką rentowność sprzedawanych produktów i usług, rynek biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych, a w szczególności bram przeciwpożarowych jest niezwykle atrakcyjny. W przypadku ewentualnego nasilenia konkurencji w branży wynikającego ze zwiększenia ilości działających na nim podmiotów lub podejmowania agresywnych działań rynkowych i prawnych przez konkurentów Spółki, istnieje ryzyko, iż Emitent może być zmuszony do podjęcia kroków w celu zapewnienia odpowiedniego poziomu sprzedaży, poprzez np. obniżenie cen świadczonych usług i sprzedawanych produktów. Działania tego typu mogą wpłynąć na pogorszenie wyników finansowych osiąganych przez Emitenta i jego perspektywę rozwoju. Emitent nie zamierza brać udziału w rywalizacji z konkurentami poprzez obniżanie cen poniżej poziomów rentowności. Strategia Spółki koncentruje się na zdobywaniu korzystniejszej pozycji rynkowej i budowaniu przewag konkurencyjnych poprzez zapewnienie kompleksowej oferty (w szczególności poprzez zwiększenie oferty produktów) i świadczenie wysokiej jakości usług elastycznie dostosowanych do potrzeb klienta.

• **Ryzyko dopuszczenia wyrobów Emitenta do obrotu na rynkach zagranicznych**

Branża biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych w sektorze bram ppoż. charakteryzuje się niezwykle dużą barierą wejścia związaną z koniecznością uzyskania dużej ilości niezbędnych zezwoleń i certyfikatów. Na rynku polskim, ze względu na duże doświadczenie w spełnianiu powyższych wymogów, Spółka nie ma problemów z wprowadzaniem do obrotu swoich produktów. Zagrożenie takie może się pojawić w przypadku zamiaru wprowadzenia produktów na rynki krajów spoza Unii Europejskiej, a w szczególności rynki krajów byłego ZSRR. Procedury dopuszczenia urządzeń przeciwpożarowych do obrotu na tym obszarze często nie są ujednolicone i jednoznacznie skodyfikowane, co powoduje dodatkowe koszty i możliwość niedopuszczenia do obrotu produktów Emitenta na danym rynku, lub znaczne opóźnienie w ich wprowadzeniu na rynek. Ponadto istnieje ryzyko, iż w przypadku zmian regulacji przeciwpożarowych w tych krajach, Emitent będzie zmuszony do ponownego uzyskania certyfikatów, lub nawet do wycofania sprzedawanych na tych rynkach produktów. Opóźnianie procesu dopuszczenia do obrotu, niewykonanie odpowiednich badań, konieczność spełnienia specyficznych wymagań rynku (regulacje prawne, normy zwyczajowe) może wpłynąć negatywnie na działalność firmy i uzyskiwane przez nią wyniki finansowe. Podmiotnie ma wpływu na obowiązujące w poszczególnych państwach regulacje i normy dotyczące biernych

zabezpieczeń przeciwpożarowych. W celu ograniczenia wpływu przedmiotowego ryzyka na działalność Emitenta, Spółka monitoruje na bieżąco przepisy i konieczne do uzyskania zezwolenia na wprowadzenie produktów do obrotu normy obowiązujące w państwach, o które Emitent zamierza poszerzyć swą działalność.

• **Ryzyko związane z korzystaniem z opatentowanych rozwiązań technicznych**

Firma nie posiada na własność wszystkich używanych w ramach prowadzonej działalności własności intelektualnych (w szczególności patentów i zgłoszeń patentowych). Możliwość korzystania z omawianych rozwiązań technicznych uzależniona jest od umów zawartych z wynalazcami niniejszych rozwiązań. Z uwagi na fakt stosowania obcych wynalazków w produktach o dużej wartości sprzedaży w strukturze przychodów Emitenta, istnieje ryzyko, iż w przypadku rozwiązania umowy z wynalazcą, zwiększenia kosztu możliwości korzystania z danego rodzaju wynalazku czy całkowitego rozwiązania umowy z posiadaczem patentu lub zgłoszenia patentowego, Emitent utraci możliwość produkcji istotnej części swoich wyrobów. W takim przypadku Spółka może narazić się na dodatkowe koszty lub w skrajnym przypadku utracić zdolność do efektywnego konkurowania na rynku bram przeciwpożarowych za pomocą jakości swoich produktów i być zmuszona do korzystania z innych, mniej efektywnych rozwiązań technicznych. Firmastara się ograniczyć przedmiotowe ryzyko poprzez kupowanie na własność części patentów z których korzysta oraz samodzielne prace nad nowymi rozwiązaniami technicznymi wykorzystywanymi w najnowszych produktach. Ponadto część wykorzystywanych w produkcji Emitenta rozwiązań technicznych znajduje się w posiadaniu znaczących akcjonariuszy Spółki, co minimalizuje prawdopodobieństwo utraty przez Emitenta możliwości wykorzystywania używanych w toku produkcji rozwiązań technologicznych.

• **Ryzyko nadmiernego zadłużenia przedsiębiorstwa**

Inwestycje Emitenta w 2008 r. i 2009 r., a w szczególności budowa nowej hali produkcyjnej, były znaczące i niezwykle kapitałochłonne. Emitent, aby sprostać wymogom kapitałowym powyższych projektów, zmuszony był do zaciągnięcia kredytu bankowego. Także przy tak znacznym wzroście sprzedaży Spółka musiała zaciągnąć w 2011 nowe kredyty obrotowe. W chwili obecnej Emitent w sposób terminowy spłaca swoje zobowiązania, jednak w przypadku przejściowych problemów Spółki (np. tymczasowe zmniejszenie przychodów) obecna struktura finansowania może wywołać doraźne opóźnienia w spłacie zobowiązań kredytowych. Prawdopodobnie znalazłoby to swoje odzwierciedlenie w przyszłych wynikach finansowych Emitenta. Powyższe ryzyko minimalizowane jest przez fakt emisji akcji serii B i C oraz zwiększanie ilości kapitału własnego przedsiębiorstwa, co obniża udział długu w strukturze bilansu przedsiębiorstwa i w znacznym stopniu zwiększa poziom płynności i wypłacalności Emitenta.

• **Ryzyko związane z regulacjami prawnymi (polskimi i unijnymi)**

Otoczenie prawne działalności Spółki charakteryzuje się wysoką dynamiką zmian, przede wszystkim w kontekście dostosowywania prawa krajowego do standardów Unii Europejskiej. W związku z prowadzoną polityką legislacyjną niejednokrotnie pojawiają się wątpliwości interpretacyjne danych zmian. Niejednoznaczność przepisów może rodzić ryzyko nałożenia kar administracyjnych lub finansowych w przypadku przyjęcia niewłaściwej wykładni prawnej.

• **Ryzyko związane z interpretacją przepisów podatkowych**

Emitent, podobnie jak wszystkie podmioty gospodarcze, jest narażony na nieprecyzyjne zapisy w uregulowaniach prawno-podatkowych, które mogą spowodować powstanie rozbieżności interpretacyjnych, w szczególności w odniesieniu do operacji związanych z podatkiem dochodowym, podatkiem od czynności cywilnoprawnych i podatkiem VAT w ramach prowadzonej przez Spółkę działalności. W związku z powyższym istnieje ryzyko, iż mimo stosowania aktualnych standardów rachunkowości, interpretacja Urzędu Skarbowego odpowiedniego dla Emitenta może różnić się od przyjętej przez Spółkę, co w konsekwencji może wpłynąć na nałożenie kary finansowej, która może mieć istotny negatywny wpływ na wyniki finansowe.

10. Zarząd

W ciągu 2011 roku nie nastąpiła zmiana w składzie zarządu Spółki i do dnia dzisiejszego jest czteroosobowy i działa w składzie :

1. Zenon Małkowski- prezes
2. Dariusz Dorczyński –wiceprezes
3. Sławomir Lubczyński-członek
4. Marcin Małkowski- członek

Zarząd w trakcie minionego roku odbywał swe posiedzenia najczęściej dwa razy w miesiącu. Posiedzenia te były poświęcone ocenie bieżącej sytuacji spółki. Zarząd w swych pracach zwracał szczególną uwagę na szybkie przeprowadzanie i wdrażanie prac badawczych i rozwojowych na wdrażaniu nowych strategii i poszukiwaniu nowych rynków zbytu zwłaszcza za granicą.

„MAŁKOWSKI - MARTECH” S.A.

Prezes Zarządu

Zenon Małkowski

„MAŁKOWSKI - MARTECH” S.A.

Wiceprezes Zarządu

Dyrektor Handlowy

Dariusz Dorczyński

„MAŁKOWSKI - MARTECH” S.A.

Dyrektor Ekonomiczny

Członek Zarządu

Sławomir Lubczyński

„MAŁKOWSKI - MARTECH” S.A.

Dyrektor Produkcji i Realizacji Kontraktów

Członek Zarządu

Marcin Małkowski