

Sprawozdanie z działalności

za rok obrotowy

od 1 stycznia do 31 grudnia 2017 rok



**MAŁKOWSKI
MARTECH**

Konarskie, ul. Kórnicka 4
62-035 Kórnik

tel. +48 61 222 75 00

fax +48 61 222 75 01

biuro@malkowski.pl

www.malkowski.pl

SPIS TREŚCI:

	strona
1. Informacje podstawowe o Spółce	1
1.1. Informacje ogólne	1
1.2. Struktura akcjonariatu	1
2. Struktura organizacyjna	2
2.1. Zarząd	2
2.2. Zasoby ludzkie	2
3. Charakterystyka działalności Spółki	2
3.1. Przedmiot działalności Spółki	2
3.2. Charakterystyka produktów i usług	2
3.3. Struktura sprzedaży	3
3.4. Istotne wydarzenia wpływające na działalność Spółki w roku 2017	3
3.4.1. Ważne wydarzenia	3
3.4.2. Ważne kontrakty	4
3.5. Przewidywany rozwój Spółki	3
3.5.1. Rozwój w zakresie zarządzania strategicznego	5
3.5.2. Rozwój w zakresie R&D	5
3.5.3. Rozwój w zakresie produktowym i obsługi klienta	5
3.5.4. Rozwój w zakresie obecnych i nowych segmentów rynku	6
3.6. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badania i rozwoju	6
3.7. Wpływ działalności przedsiębiorstwa na środowisko naturalne	6
3.8. Polityka różnorodności stosowane w Spółce	6
4. Istotne czynniki ryzyka	7
4.1. Zewnętrzne czynniki ryzyka	7
4.1.1. Ryzyko związane z koniunkturą w branży budowlanej	7
4.1.2. Ryzyko związane z regulacjami prawnymi (polskimi i unijnymi)	7
4.1.3. Ryzyko związane z działalnością konkurencji	7
4.1.4. Ryzyko związane ze zmianą procedur uzyskiwania dokumentów dopuszczeniowych dla biernych zabezpieczeń p-poż.	7
4.2. Wewnętrzne czynniki ryzyka	8
4.2.1. Ryzyko związane z działalnością Spółki i realizacją celów strategicznych	8
4.2.2. Ryzyko związane z odejściem kluczowych pracowników Spółki	8
4.2.3. Ryzyko nadmiernego zadłużenia przedsiębiorstwa	8
4.2.4. Ryzyko niewypłacalności odbiorców	8
4.2.5. Ryzyko współpracy z dostawcami usług i podwykonawcami	9
4.2.6. Ryzyko cen produktów, surowców i towarów	9
4.2.7. Ryzyko dopuszczenia wyrobów Spółki do obrotu na rynkach zagranicznych	9
4.2.8. Ryzyko związane z instrumentami finansowymi	10
5. Sytuacja finansowa Spółki	10
5.1. Przychody Spółki	10
5.2. Wyniki finansowe	11
5.3. Akcje własne	13
5.4. Instrumenty finansowe	13

1. INFORMACJE PODSTAWOWE O SPÓŁCE**1.1. Informacje ogólne**

Forma prawna	Spółka Akcyjna
Adres siedziby	Konarskie, ul. Kórnicka 4, 62-035 Kórnik
Numery telekomunikacyjne	tel. +48 61 222 75 00, fax +48 61 222 75 01
E-mail	biuro@malkowski.pl
Strona internetowa	www.malkowski.pl
REGON	006372010
NIP	1230029611
Kapitał zakładowy	804 040,00 PLN opłacony w całości
Ilość akcji	8 040 400 akcji o wartości nominalnej 804 040 PLN: - 7 560 000 akcji serii A - 80 400 akcji serii B - 400 000 akcji serii C
Numer KRS wraz z organem prowadzącym rejestr	0000350585 Sąd Rejonowy w Poznaniu – Nowe Miasto i Wilda IX Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
Zarząd	Marcin Małkowski – Prezes Zarządu
Rada Nadzorcza	Dariusz Banach – Przewodnicząca Rady Nadzorczej Monika Rezulak – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej Renata Małkowska – Członek Rady Nadzorczej Krzysztof Topolewski – Członek Rady Nadzorczej Magdalena Małkowska-Pospiech - Członek Rady Nadzorczej

1.2. Struktura akcjonariatu

Wyszczególnienie	Ilość posiadanych akcji	Wartość nominalna	Kapitał podstawowy na koniec okresu	Udział w kapitale podstawowym na koniec okresu
Marcin Małkowski	3 326 951	0,10	332 695,10	41,40%
Magdalena Małkowska-Pospiech	2 900 000	0,10	2 900 000,00	36,10%
Renata Małkowska	660 000	0,10	66 000,00	8,20%
Pozostali – rozproszeni	1 153 449		115 344,90	14,30%
Razem	8 040 400		804 040,00	100,00%

W ciągu roku obrotowego formą prawną Spółki była Spółka Akcyjna i nie nastąpiła żadna zmiana w statusie przedsiębiorstwa.

2. STRUKTURA ORGANIZACYJNA

2.1. Zarząd

W roku 2017 nie nastąpiła żadna zmiana w składzie Zarządu Spółki Małkowski-Martech S.A. Jednoosobowy Zarząd reprezentuje Marcin Małkowski, Prezes Zarządu.

2.2. Zasoby ludzkie

Przeciętne zatrudnienie w Spółce Małkowski-Martech S.A. w roku 2017 wyniosło 103 osób, w tym:

- Stanowiska robotnicze: 66
- Pracownicy administracji i handlu: 32
- Stanowiska kierownicze: 5

Na dzień 31 grudnia 2017 roku Spółka zatrudniała 101 osób, w tym 21 kobiety i 80 mężczyzn. Rotacja pracowników w bieżącym okresie wyniosła 40% i związana była z planami spółki w zakresie jakości obsługi klientów, wzrostu produkcji i sprzedaży oraz poprawy procesów wewnątrz firmy. Zmiany te niosły za sobą powstanie dodatkowych kosztów między innymi w obszarze rekrutacji, jednak w długofalowo zmiany te przyniosą Spółce optymalizację kosztów we wszystkich obszarach działania.

Spółka na rok 2018 nie planuje zmian kadrowych, a koszty osobowe w nadchodzącym okresie nie powinny być zakłócone z uwagi na fluktuację pracowników.

3. CHARAKTERYSTYKA DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI

3.1. Przedmiot działalności Spółki

Małkowski-Martech SA to lider na polskim rynku w zakresie produkcji biernych zabezpieczeń pożarowych. Przedmiotem działalności firmy jest projektowanie, produkcja, montaż i serwis bram przeciwpożarowych. Oferta Spółki skierowana jest przede wszystkim do generalnych wykonawców i zarządców powierzchni przemysłowych, handlowo-usługowych oraz magazynowych. Wyroby Spółki montowane są także w obiektach użyteczności publicznej – urzędach, szpitalach, hotelach, a także teatrach i operach. W zakresie działalności firmy są również wyroby montowane w obiektach mieszkalnych oraz zabezpieczające przestrzeń biurowe.

Misją Spółki jest odpowiedzialność za jakość jej produktów, terminowość dostaw i niezawodny montaż, a także oferowanie klientom nowatorskich rozwiązań za rozsądną oraz zrównoważoną cenę.

3.2. Charakterystyka produktów i usług

Podstawowym brandem Spółki jest marka Marc, obejmująca różne typy bram przeciwpożarowych. W ofercie znajdują się bramy: rozwierane, przesuwne, opuszczane, rozsuwane, segmentowe, kurtynowe, wahadłowe, rolowane a także przeciwpożarowe kurtyny okienne i klapy dymowe. Firma specjalizuje się także w montażu przejść transportowych oraz kurtyn dymowych. Klasy odporności ogniowej produktów oscylują między EI 30 a EI 120.

Model biznesowy Spółki oparty jest na wykorzystaniu wiedzy oraz doświadczenia zespołu w celu doradzania klientom, opracowania i rysowania innowacyjnych rozwiązań przeciwpożarowych oraz produkcji ich. Wszystkie działy Spółki są w stanie całościowo zaspokoić potrzeby kontrahentów w zakresie wyposażenia budynków w bierne zabezpieczenia przeciwpożarowe.

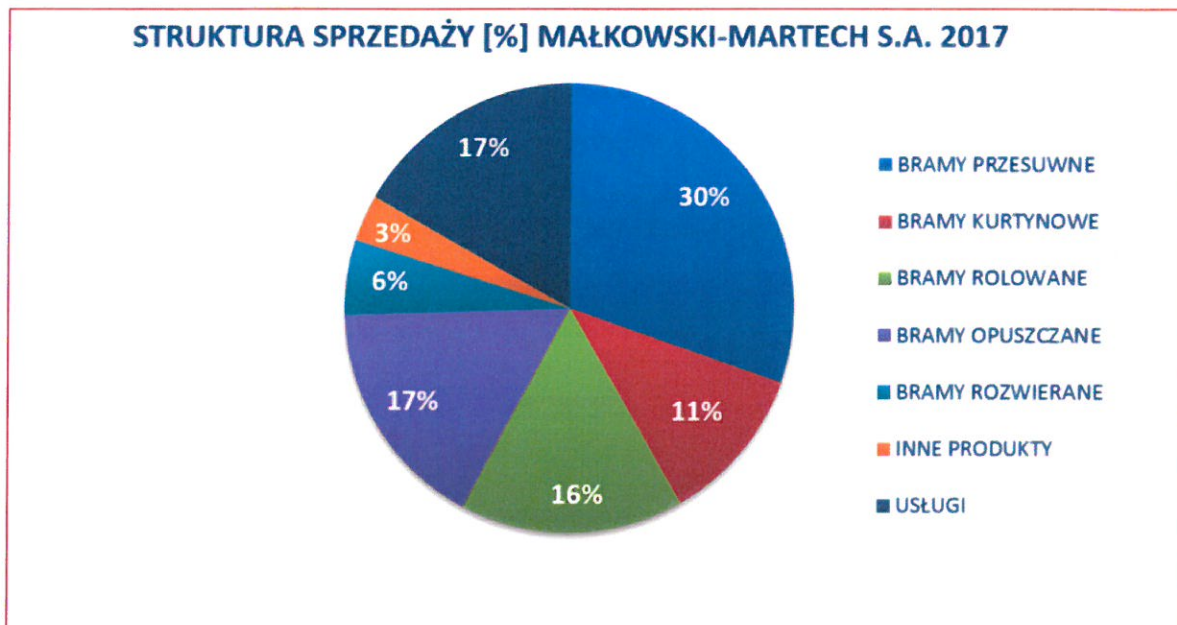
Spółka prowadzi głównie działalność w następujących segmentach rynku:

- rozwiązania przeciwpożarowe: bramy, kurtyny, rolety okienne, drzwi, zamknięcia przejść transportowych (grodzie przeciwpożarowe),
- rozwiązania przeciwdziałające rozprzestrzenianiu się dymu: kurtyny i bramy.

Na wszystkie produkowane wyroby Spółka posiada na rynku krajowym wymagane dokumenty dopuszczeniowe; jak aprobaty i certyfikaty. Ich posiadanie gwarantuje klientom, że produkty, które kupują, spełniają wszystkie niezbędne normy, a także - zaspokajają w pełni ich potrzeby w zakresie bezpieczeństwa i funkcjonalności. Firma działa także w oparciu o System Zarządzania Jakością PN-EN ISO 9001:2009, który stanowi dodatkowy sposób kontroli jakości produkowanych wyrobów. W raportowanym okresie po raz kolejny odnowiono wyżej wspomniany certyfikat, co zaowocowało wzrostem jakości usług Małkowski-Martech S.A. Podejście procesowe stosowane podczas opracowywania, wdrażania i doskonalenia systemu zarządzania jakością wspomaga zróżnicowany rozwój Spółki - usprawnia obieg informacji i dokumentów oraz wprowadza dokładny podział zadań, uprawnień i odpowiedzialności dla wszystkich pracowników.

W roku sprawozdawczym odbył się w siedzibie firmy szereg inspekcji nadzoru nad produkcją niektórych podstawowych produktów z asortymentu Spółki przez jednostki certyfikujące te wyroby. Wszystkie działania monitorujące system projektowania i produkcji pomagają prowadzić skuteczną oraz efektywną działalność biznesową, pozwalającą poprawić pozycję rynkową Spółki.

3.3. Struktura sprzedaży



Wykres 1. Struktura sprzedaży rok 2017

3.4. Istotne wydarzenia wpływające na działalność Spółki w roku 2017

3.4.1. Ważne wydarzenia

W 2017 roku Spółka Małkowski-Martech S.A. realizowała projekt rozwoju eksportu, na który uzyskała dofinansowanie w roku 2016. Projekt został współfinansowany przez Unię Europejską ze Środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Wielkopolskiego Regionalnego Programu

Operacyjnego na lata 2014-2020. Głównym celem projektu „Rozwój firmy Małkowski-Martech S.A. poprzez eksport produktów: bram i drzwi przeciwpożarowych – w oparciu o Plan Rozwoju Eksportu” była promocja produktów, tj. bram i drzwi przeciwpożarowych, na rynkach zagranicznych: Danii, Holandii, Rumunii, Belgii, Łotwy i Estonii. W ramach działań promocyjnych Spółka wzięła udział w Międzynarodowych Targach Budownictwa i Architektury BUDMA 2017. Na przestrzeni wystawienniczej promowane były najnowsze rozwiązania przeciwpożarowe firmy, odbył się także szereg spotkań z kontrahentami zarówno zagranicznymi, jak i krajowymi. W ramach popularyzacji wyrobów wśród potencjalnych kontrahentów przedstawiciele Spółki odbyli ponadto szereg wyjazdów na zagraniczne targi oraz odwiedzili potencjalnych Partnerów Handlowych w Danii i Holandii. Spodziewanym długofalowym efektem realizacji projektu jest: wzrost przychodów ze sprzedaży produktów na eksport oraz pozyskanie nowych klientów.

3.4.2. Ważne kontrakty

W roku sprawozdawczym Spółka konsekwentnie realizowała swoją politykę rozwojową, co miało swoje odzwierciedlenie w modelu biznesowym. Zawierane były nowe umowy handlowe na dostarczanie biernych zabezpieczeń ppoż., a obok tych realizacji kontynuowano współpracę z dotychczasowymi kontrahentami.

W raportowanych miesiącach Spółka podpisała kontrakty na dostarczenie wielu biernych zabezpieczeń do nowopowstających obiektów w stolicy. Warto wspomnieć tu realizację dla Hotelu *Warszawa*: nietypowej bramy opuszczanej Marc-O, oddzielającej klatkę schodową od restauracji, w sposób niezaburzający estetyki wnętrza i zapewniającą maksymalne bezpieczeństwo, a także szereg produktów dla *Ronda Wiatraczna*. Obiekt ten pełni trzy funkcje: handlową, usługową i mieszkalną, a na styku tych trzech przestrzeni Spółka zamontowała swoje produkty: przeciwpożarową bramę przesuwaną Marc-P, bramy rolowane Marc-Vr i automatyczne kurtyny dymowe Marc-Kda.

Rok 2017 zaowocował nowymi nietypowymi rozwiązaniami, tworzonymi na specjalne potrzeby klientów – grodziami przeciwpożarowymi. Nietypowy zespół bram opuszczanych i przesuwanych, zostały zamontowane na drodze przejść transportowych w celu zapewnienia maksymalnego bezpieczeństwa przeciwpożarowego. Zamknięcia przejść transportowych wyposażone zostały w automatyczny system sterowania, który analizuje - czy na drodze zamykania się grodzi na taśmie produkcyjnej znajdują się przewożone materiały. Synchronizacja zespołu wyrobów i taśmy produkcyjnej jest priorytetem sterowania - daje pewność, że podczas pożaru brama spełni swoją podstawową funkcję. Spółka, specjalizująca się w tego typu realizacjach, zaprojektowała i zamontowała różne grodzie przeciwpożarowe na terenie całego kraju.

Obok sprzedaży podstawowych typów bram przeciwpożarowych raportowany okres zaowocował montażem kurtyn – zarówno w wersji ppoż., jak i dymowych. Na osiedlu Młody Grunwald, w sercu Poznania, zamontowano nowość produktową Spółki – Marc-Ok, przeciwpożarowe elastyczne rolety okienne. Natomiast nowo budowane obiekty na Śląsku – Gemini Tychy i Farmacol Katowice - zostały przez zespół specjalistów Małkowski-Martech S.A. wyposażone w szereg produktów zabezpieczających przed rozprzestrzenianiem się dymu, kurtyny dymowe Marc-Kd. To nie jedyne tematy realizowane we wspomnianym okresie z wykorzystaniem tych wyrobów – Spółka podpisała kontrakt na wyposażenie w zespół kurtyn wyrobów *Centrum Medycyny Nieinwazyjnej* w Gdańsku oraz *Forum Gdańsk*.

Wiele z projektów Spółki było bardzo skomplikowanych konstrukcyjnie i zaawansowanych technologicznie. W Małopolsce zamontowano nietypowy tandem bram przesuwanych: przeciwpożarowej Marc-P i bramy

w wersji przeciwwybuchowej. Zespół wyrobów został tak zaprojektowany, aby w przypadku zagrożenia pożarowego, jeden z nich otworzył się dopiero w przypadku zamknięcia drugiego.

Należy też nadmienić o realizacji dla Spalarni Odpadów w Rzeszowie. Przedmiotem tego zlecenia były duże bramy opuszczane Marc-O oraz klapy przeciwpożarowe zamykające zsypy bunkrów utylizujących odpady komunalne.

3.5. Przewidywany rozwój Spółki

3.5.1. Rozwój w zakresie zarządzania strategicznego

W raportowanym okresie Małkowski-Martech S.A. kontynuowała wdrażanie nowej strategii działania. Obejmuje ona kompleksowo wszystkie działy firmy i jest oparta na zarządzaniu przez cele. Wszystkie podjęte czynności mają za zadanie zbudowanie przewagi konkurencyjnej, a także wypracowanie silnej marki własnej.

Strategia firmy koncentruje się na zdobywaniu korzystnej pozycji rynkowej i budowaniu przewag konkurencyjnych poprzez zapewnienie kompleksowej oferty (w szczególności poprzez zwiększenie asortymentu produktowego) i świadczenie wysokiej jakości usług, elastycznie dostosowanych do potrzeb klientów. Strategia zakłada też oddziaływanie na podwykonawców, których traktuje się jako podmioty nierozzerwalnie związane z wizerunkiem firmy, mające wpływ na postrzeganie Małkowski-Martech S.A. przez klientów.

Podstawowym celem spółki jest stały zrównoważony wzrost sprzedaży we wszystkich kanałach obsługi klientów i utrzymywanie zdobytych relacji na jak najwyższym poziomie, maksymalizując jednocześnie marżę na realizowanych projektach.

3.5.2. Rozwój w zakresie R&D

Spółka opiera swoją przewagę konkurencyjną przede wszystkim na silnej pozycji eksperckiej w branży biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych. Aby ten status utrzymać, pogłębianą jest we wszystkich strategicznych działach firmy, wiedza z zakresu budownictwa i branży przeciwpożarowej. Na tych silnych podstawach działają pracownicy w ścisłej korelacji w celu stworzenia nowych rozwiązań, a także udoskonalaniu już istniejących. Ta synergia całego zespołu, wykorzystująca nowoczesne narzędzia i technologie, pozwala Spółce być jednym z liderów na polskim rynku w swoim segmencie.

3.5.3. Rozwój w zakresie produktowym i obsługi klienta

Fundamentem rozwoju Spółki w obszarze produktowym są bramy przeciwpożarowe w różnej odporności ogniowej oraz kurtyny dymowe - produkty oparte na własnej technologii i rodzimych patentach. Małkowski-Martech S.A. na każdą z grup produktowych, posiada komplet odrębnych dokumentów dopuszczających do obrotu na rynku, warunkowanych przez przepisy prawa budowlanego. Na jeden ze swoich produktów – kurtyny dymowe Marc Kd, firma już posiada certyfikat stałości własności użytkowych. Na tle konkurencji Spółkę wyróżnia ponadto doświadczenie w nietypowych realizacjach. Możliwość zaprojektowania indywidualnego, nowatorskiego rozwiązania jest istotnym elementem przewagi konkurencyjnej i ma znaczny wpływ na wybór oferty Małkowski-Martech S.A. przez potencjalnego kontrahenta. Oprócz oferty sprzedażowej kluczowi pracownicy Spółki akcentują w kontaktach z klientami edukację, która podnosi nie tylko ich poziom świadomości dotyczący prawa budowlanego, ale także wymogów w zakresie ochrony przeciwpożarowej. Model handlowy Spółki zakłada też rozpowszechnianie rozwiązań projektowanych

przez firmę wśród architektów, będących ogniwem pośredniczącym w dotarciu do klienta ostatecznego. Strategia rozwoju zakłada ciągły nacisk na kontakt z projektantami i wzajemną korelację – w celu wymiany wiedzy o potrzebach rynku, tendencjach w projektowaniu i specjalistycznych rozwiązaniach firmy, odpowiadających na potrzeby budownictwa.

3.5.4. Rozwój w zakresie obecnych i nowych segmentów rynku

Koncepcja rozwoju Spółki zakłada dalszą ekspansję na rynku polskim w segmencie biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych, a także wzrost sprzedaży eksportowej. Impulsy rozwojowe branży ppoż., zidentyfikowane przez Spółkę, pozwoliły pogrupować obszary jej działania, na których rynkach koncentruje się sprzedaż: Polska, kraje ościennie Europy Zachodniej, Skandynawia, Rosja i kraje z nią sąsiadujące (Litwa, Łotwa, Ukraina). Założone przez Zarząd cele strategiczne, zakładają długofalowy wzrost sprzedaży w tych segmentach rynku.

3.6. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

W 2017 r. Spółka kontynuowała prace rozwojowe, mające na celu rozwój istniejących produktów i dostarczenie na rynek nowych rozwiązań.

Najważniejszym produktem, który udało się dopracować i przebadać w minionych miesiącach, była brama kurtynowa elastyczna Marc-Ok w różnych wariantach. Ten nowy typ przegrody, dzięki swojej konstrukcji i właściwościom, jest idealnym rozwiązaniem dedykowanym obiektom o trudnych warunkach zabudowy.

W raportowanym okresie kontynuowano także prace nad okienną wersją elastycznej kurtyny przeciwpożarowej. Projekt został dopracowany konstrukcyjnie i dzięki nowej budowie jest łatwiejszy w montażu i użytkowaniu. Spółka planuje promocję produktu jako alternatywy dla dotychczasowo stosowanych metod.

3.7. Wpływ działalności przedsiębiorstwa na środowisko naturalne

Spółka analizuje ekologiczny aspekt procesów produkcyjnych oraz biznesowych związanych ze swoją działalnością i dokłada wszelkich starań, aby ograniczyć ich negatywny wpływ na środowisko naturalne. Konsekwentnie realizuje działania dotycząc zmniejszenia odpadów poprodukcyjnych i ich maksymalny recykling.

3.8. Polityka różnorodności stosowana w Spółce

Spółka Małkowski-Martech S.A. stosuje jasne zasady zatrudnienia oraz dąży do różnorodności w zakresie płci, kierunku i poziomu wykształcenia, wieku oraz doświadczenia zawodowego wszystkich jej pracowników, ze szczególnym uwzględnieniem władz Spółki oraz jej kluczowych menadżerów.

Zarząd Spółki działa zawsze w oparciu o zasadę przeciwdziałania dyskryminacji w zatrudnieniu, w szczególności ze względu na: płeć, wiek, niepełnosprawność, rasę, narodowość, religię, przekonania polityczne, przynależność związkową, pochodzenie etniczne, wyznanie, a także orientację seksualną. Polityka Spółki zakłada także różnorodność w zakresie zatrudnienia na czas określony lub nieokreślony albo w pełnym lub niepełnym wymiarze czasu pracy. Szczegóły polityki zatrudniania określone są w Regulaminie Pracy Spółki.

Małkowski-Martech S.A. w toku działalności wypracowała zasady, które pomagają przeciwdziałać dyskryminacji i sprzyjają zwiększaniu różnorodności, zapewniając jednocześnie równe szanse rozwoju zawodowego wszystkim członkom zespołu. Ta polityka przekłada się na rozwój firmy i efektywność wszystkich pracowników.

4. Istotne czynniki ryzyka

4.1. Zewnętrzne czynniki ryzyka

4.1.1. Ryzyko związane z koniunkturą w branży budowlanej

Rozwój Spółki jest ściśle skorelowany z sytuacją gospodarczą Polski, na terenie której oferuje ona swoje produkty i usługi, będącej jednocześnie głównym rejonem aktywności gospodarczej jej klientów. 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 jej usługi. A to w konsekwencji może przełożyć się na pogorszenie wyników finansowych. Dodatkowym problemem są tendencje i cykle występujące w branży budowlanej. Zabezpieczenie przed tym ryzykiem następuje głównie poprzez dywersyfikację oferowanych przez firmę wyrobów oraz oferowanie wysokiej jakości produktów i usług, które nawet w czasach dekoniunktury są konkurencyjne i zapewniają odpowiednią sprzedaż.

4.1.2. Ryzyko związane z regulacjami prawnymi (polskimi i unijnymi)

W zakresie prawnego otoczenia Spółki obserwuje się nadal wysoką dynamikę 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.

4.1.3. Ryzyko związane z działalnością konkurencji

Spółka działa na rynku biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych - produkcji i instalacji bram przeciwpożarowych, na którym od kilku lat widać wzmagającą się konkurencję. W przypadku ewentualnego nasilenia się konkurencji w branży wynikającego ze zwiększenia ilości działających na nim podmiotów, Spółka musi być gotowa na zweryfikowanie swojej polityki cenowej i promocyjnej. Najważniejszymi konkurentami Spółki w tym sektorze są: Grupa Mercor S.A., Somati – System, Effertz, Domoferm czy Hormann oraz kilka pomniejszych podmiotów sprzedających kurtyny dymowe (jeden z ważnych produktów w asortymencie Spółki). Firmy te mają doświadczenie w sprzedaży biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych i posiadają niezbędne aprobaty oraz certyfikaty na swoje produkty. Strategia firmy 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 oraz oddziaływaniu na dostawców na dostawców i podwykonawców.

4.1.4. Ryzyko związane ze zmianą procedur uzyskiwania dokumentów dopuszczeniowych dla biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych

Polski rynek zabezpieczeń przeciwpożarowych charakteryzuje się wysoką barierą wejścia. Wśród najważniejszych można wymienić: konieczność posiadania specjalistycznych badań produktów, aprobat oraz certyfikatów, potrzebę posiadania wykwalifikowanej kadry, kosztowną technologię, potrzeby kapitałowe, a także zależność branży od koniunktury rynku budowlanego. Ciągłe nowelizowane prawo budowlane i przeciwpożarowe nakłada na producentów biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych obowiązek ciągłego monitorowania rynku, a także dostosowania produktów do obowiązujących założeń. Wprowadzenie normy EN

16034:2014 spowodowało zmianę w sposobie uzyskiwania niezbędnych dokumentów dopuszczeniowych do obrotu. Nowe zasady umożliwiają, nie tylko sprzedaż produktów polskich na terenie całej Unii Europejskiej, ale zmniejszają także barierę wejścia firm konkurencyjnych na rynek polski. Przepisy obowiązujące w segmencie wyrobów budowlanych służących ochronie przeciwpożarowej będą zobowiązywały obecnie producenta do posiadania deklaracji stałości użytkowych produktu (wyrobu budowlanego), badanego w kontekście wymagań właściwej normy. Spółka ma już doświadczenie w zakresie zdobywania tego typu dokumentów, czym zmniejsza ryzyko związane z problemami utrzymania obrotu na rynku posiadanych w asortymencie produktów.

4.2. Wewnętrzne czynniki ryzyka

4.2.1. Ryzyko związane z działalnością Spółki i realizacją celów strategicznych

Spółka w swojej strategii rozwoju zakłada polepszenie swojej pozycji konkurencyjnej dzięki wdrażaniu nowych rozwiązań w zakresie biernych przegród przeciwpożarowych. Realizacja założeń strategii rozwoju Spółki uzależniona jest od zdolności firmy do adaptacji do zmiennych warunków branży budowlanej, w ramach której Spółka prowadzi działalność. Działania Spółki, które okażą się nietrafne 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 Spółki. Istnieje zatem ryzyko nieosiągnięcia części lub wszystkich założonych celów strategicznych. W związku z tym przychody i zyski osiągane 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.

4.2.2. Ryzyko związane z odejściem kluczowych pracowników Spółki

Na działalność Spółki duży wpływ ma doświadczenie, umiejętności oraz jakość pracy członków Zarządu oraz strategicznej kadry kierowniczej. Spółka nie może wykluczyć, iż ewentualna utrata któregośkolwiek z pracowników nie wpłynie negatywnie na działalność Spółki. Firma stara się minimalizować wskazany czynnik ryzyka poprzez kreowanie satysfakcjonujących systemów płacowych i premiowych, adekwatnych do stopnia doświadczenia oraz poziomu kwalifikacji pracowników. Dodatkowym działaniem jest wprowadzanie systemu szkoleń podnoszący kwalifikacje, mających na celu wzmocnienie przywiązania pracowników do Spółki.

4.2.3. Ryzyko nadmiernego zadłużenia przedsiębiorstwa

Spółka uruchomiła w 2008 roku kredyt inwestycyjny na budowę obiektu produkcyjno-magazynowego. Kredyt wraz z odsetkami jest spłacany w określonych w umowie terminach. Ze względu na specyfikę działalności - ponad 145 dniowy cykl konwersji gotówki – spółka posługuje się finansowaniem zewnętrznym dla działalności bieżącej. Spółka terminowo reguluje wszystkie zobowiązanie z tego tytułu. Spółka finansuje rozwój firmy ze środków własnych. Wskaźnik Ogólnego zadłużenia przedsiębiorstwa wzrósł z 0,56 w roku 2016 na 0,58 w roku 2017, co nie wskazuje na nadmierne ryzyko kredytowe Spółki. Biorąc pod uwagę sytuację gospodarczą oraz uwarunkowania wewnętrzne przedsiębiorstwa, Małkowski-Martech S.A. stosuje optymalną strukturę finansowania.

4.2.4. Ryzyko niewypłacalności odbiorcy

Nienajlepsza koniunktura w budownictwie, trudna sytuacja finansowa części firm związanych z branżą budowlaną mogą powodować problemy z wypłacalnością kontrahentów. Małkowski-Martech S.A. zabezpiecza się przed niewypłacalnością poprzez częściowe ubezpieczenie należności. Umowa z ubezpieczycielem zabezpiecza określone wierzytelności przed niewypłacalnością odbiorcy w 90% wartości. Kolejnym elementem

zabezpieczającym spłatę wierzytelności jest rozciągnięcie odpowiedzialności za płatność także na inwestora, co umożliwia art. 647(1) kodeksu cywilnego.

4.2.5. Ryzyko współpracy z dostawcami usług i podwykonawcami

Działalność firmy opiera się, nie tylko na własnej wykwalifikowanej kadrze, ale także na współpracy z przeszkolonymi zespołami montażowymi będącymi podwykonawcami. W związku z ograniczonym wpływem na jakość, profesjonalizm i terminowość wykonywania usług świadczonych przez te firmy istnieje ryzyko niewywiązania się ich z powierzonych prac w oczekiwanym terminie i o oczekiwanej jakości. Aby temu zapobiec, przywiązuje bardzo dużą wagę do szkoleń montażystów dotyczących montażu produktów firmy i przestrzegania przez nich odpowiednich norm obowiązujących w niej. Szkolenia te kończą się uzyskaniem odpowiedniego certyfikatu poświadczającego przejście szkolenia i uzyskania niezbędnych umiejętności. Poszczególne działy firmy odpowiedzialne za projektowanie i koordynację realizacji poszczególnych projektów są także uczulone na współpracę z podwykonawcami, a także ewentualną pomoc w przypadku zaistnienia problemów montażowych. Małkowski-Martech S.A. stara się wspierać powyższe podmioty w działalności, wiedząc, że ich praca bardzo często rzutuje na wizerunek Spółki.

4.2.6. Ryzyko cen produktów, surowców i towarów

Bieżąca działalność Spółki wymaga dużej ilości materiałów. Z uwagi na fakt wahań cen materiałów budowlanych i surowców, Spółka jest narażona na ryzyko nieprzewidzianego wzrostu cen wykorzystywanych czynników produkcji. W przypadku znaczącego wzrostu cen surowców wykorzystywanych podczas produkcji bram przeciwpożarowych oraz ich montażu, istnieje ryzyko istotnego wzrostu kosztów prowadzonej przez Spółkę działalności. W konsekwencji może to spowodować pogorszenie jej pozycji konkurencyjnej. W celu zabezpieczenia przed powyższym ryzykiem Spółka prowadzi kalkulację cen realizacji poszczególnych zleceń w oparciu o aktualne i prognozowane ceny materiałów. W przypadku wzrostu cen materiałów, ze względu na silną pozycję rynkową, może przerzucić część kosztów na odbiorców końcowych swoich produktów bez znaczącej straty w ilości realizowanych kontraktów albo znaleźć innych dostawców, co coraz częściej przynosi pożądany efekt.

4.2.7. Ryzyko dopuszczenia wyrobów Spółki do obrotu na rynkach zagranicznych

Branża biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych w sektorze bram ppoż. charakteryzuje się niezwykle dużą barierą wejścia związaną z koniecznością uzyskania 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 Europy Wschodniej. Procedury dopuszczenia urządzeń przeciwpożarowych do obrotu na tym obszarze często nie są ujednolicone i jednoznacznie skodyfikowane, co powoduje dodatkowe koszty i problemy z dopuszczeniem do obrotu produktów Spółki na danym rynku. 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. Podmiot nie ma wpływu na obowiązujące w poszczególnych państwach regulacje i normy dotyczące biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych. W celu ograniczenia ryzyka związanego z działalnością zagraniczną Spółki, monitoruje ona na bieżąco przepisy i konieczne do uzyskania zezwolenia na wprowadzenie produktów do obrotu w państwach, o które zamierza poszerzyć swą działalność. Dodatkowo wybiera rynki, na których działalność może oprzeć o własne doświadczenie branżowe i biznesowe.

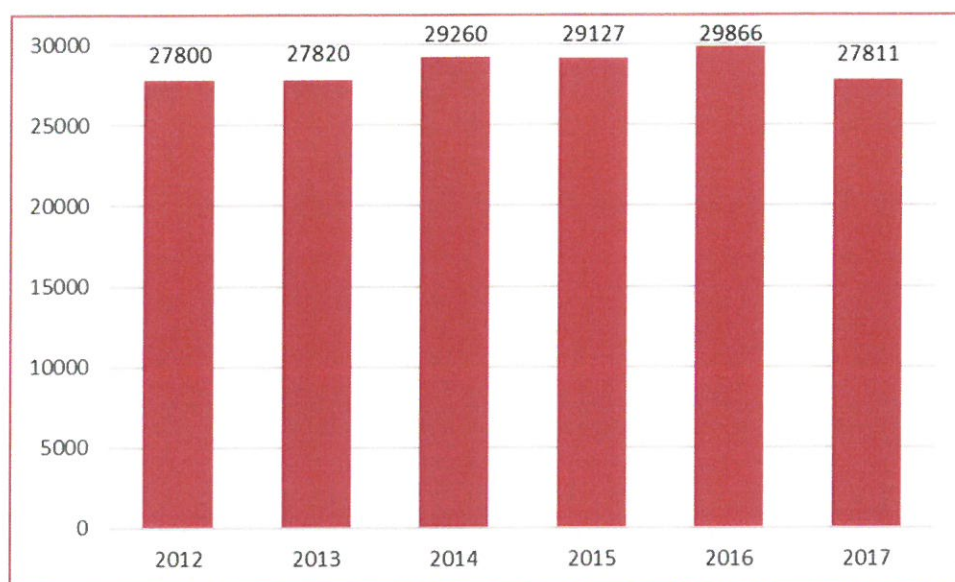
4.2.8. Ryzyko związane z instrumentami finansowymi

Spółka posiada instrumenty finansowe w postaci lokat krótko i długoterminowych w bankach o wartości 292,3 tys. zł, które zabezpieczają wydane Spółce gwarancje bankowe. Istnieje bardzo niewielkie ryzyko spadku stóp procentowych, jednak z uwagi na ich aktualnie niski poziom, ryzyko to ma nikły wpływ na wynik finansowy Spółki.

5. SYTUACJA FINANSOWA SPÓŁKI

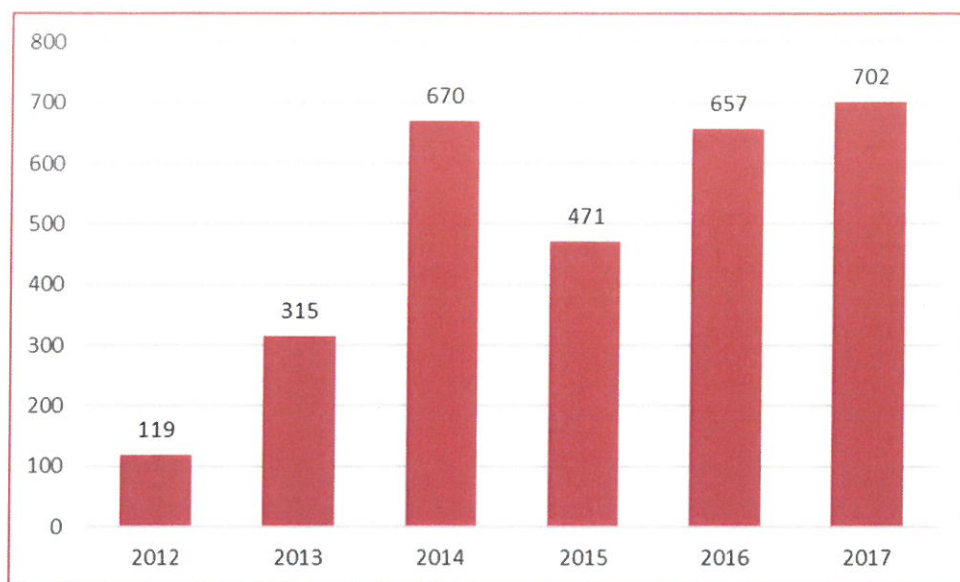
5.1. Przychody Spółki

Na wykresach 2 i 3 przedstawiono przychody Małkowski-Martech S.A. w okresie 2012 do 2017. Przychody ogółem ze sprzedaży w ostatnich latach kształtowały się na zbliżonym poziomie, pomimo spadku sprzedaży z roku 2017. Biorąc pod uwagę niekorzystną koniunkturę w sektorze budownictwa w ostatnich latach, wynik sprzedaży można uznać za odzwierciedlenie sytuacji w całej branży.



Wykres 2. Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi w okresie od 2012 do 2017 w tys. zł.

Zarząd Spółki podejmuje nieustannie działania mające na celu wzrost sprzedaży, w tym przez wprowadzanie nowych innowacyjnych produktów jak i dywersyfikację kanałów sprzedażowy, z coraz mocniejszym naciskiem na sprzedaż na rynki zagraniczne.



Wykres 3. Przychody netto ze sprzedaży na rynki zagraniczne od 2012 do 2017 w tys. zł.

5.2. Wyniki finansowe

W 2017 wskaźniki rentowności są gorsze niż w roku 2016. Rentowność ze sprzedaży wyniosła minus 0,09%, a zysku netto minus 0,2% co wynika ze strat prezentowanych na poszczególnych poziomach rachunku zysków i strat w bieżącym okresie.

Podstawowe znaczenie na wyniki osiągnięte w roku 2017, a co za tym idzie na wartość powyższych wskaźników miały zdarzenia ocenione przez Spółkę jako jednorazowe - incydentalne. Zdarzenia te obejmowały utworzenie rezerwy na szacowane koszty ugody z klientem oraz koszty poniesione w związku ze zmianami kadrowymi, które miały miejsce w roku 2017.

Lp.	Wyszczególnienie	Wartość
1.	Utworzenie rezerwy na koszty planowanej ugody z klientem, w tym	225 601
-	rezerwa na planowaną wartość ugody	150 000
-	odpis wartości należności objętych planowaną ugodą	75 601
2.	Koszty związane ze zmianami kadrowymi (szacowana wartość kosztów obejmuje m.in.: wynagrodzenia, odprawy, ekwiwalenty za urlopy, koszty rekrutacji i pochodne)	270 000
Razem		495 601

Tabela 1. Szacunek wartość zdarzeń incydentalnych mających miejsce w roku 2017

Korygując wyniki Spółki o wpływ zdarzeń jednorazowych wskaźniki rentowności przyjęłyby wartości: dla rentowności ze sprzedaży plus 0,88% oraz plus 0,68% dla rentowności zysku netto. Skorygowany wynik na sprzedaży wynosiłby +243,9 tys. zł, a wynik netto +189,1 tys. zł.

Wskaźniki rotacji majątku obrotowego pogorszyły się w stosunku do 2016 i wynosiły dla należności: 115 dni i dla zapasów: 133 dni. W wartościach bezwzględnych zmiana wynosiła odpowiednio: 1.389 tys. zł i 545 tys. zł.

Na bieżąco monitorowane są stany należności i ich struktura wiekowa. Zmiana wartości należności krótkoterminowych na koniec okresu bieżącego nie wiąże się niewypłacalnością odbiorców, a wynika przede wszystkim z terminów płatności dla sprzedaży zrealizowanych w ostatnim kwartale 2017. Jednocześnie Spółka korzysta z ubezpieczenia należności dla części należności, korzysta także z raportów handlowych przy ocenie klientów nieubezpieczonych i na bieżąco współpracuje z kancelarią prawną we wszelkich sprawach spornych.

Odnosnie rotacji zapasów Spółka kontroluje bieżące stany zapasów, wprowadza stany minimalne dla poszczególnych grup surowców, współpracuje z dostawcami w celu optymalizacji dostaw poszczególnych partii materiałów. Analizowana jest także, o ile jest to konieczne, możliwość wykorzystania surowców wykazujących niezawalający współczynnik rotacji do produkcji wyrobów nietypowych.

Spółka na bieżąco realizuje płatności do swoich dostawców, a występujące przeterminowania związane są wyłącznie z zapadalnością terminów na tzw. zatrzymania umowne, które zgodnie z zawartymi umowami mogą być zwrócone dostawcą usług na ich pisemny wniosek. Wskaźnik rotacji zobowiązań w bieżącym okresie wyniósł 115 dni, w stosunku do 92 dni w roku poprzednim.

	Sposób wyliczenia	rok bieżący	rok poprzedni
Rentowność ze sprzedaży [%]	zysk ze sprzedaży/sprzedaż	-0,1%	0,7%
Rentowność zysku netto [%]	zysk netto/sprzedaż	-1,1%	0,2%
Rentowność kapitału własnego ROE [%]	zysk netto/kapitał własny	-2,5%	0,5%
Rentowność majątku trwałego ROA [%]	zysk netto/majątek trwały	-2,2%	0,4%
Rotacja zapasów [dni]	średnie zapasy * 365 / koszt sprzedaży towarów i produktów	133	102
Rotacja należności [dni]	średnie należności * 365 / przychody ze sprzedaży	115	108
Rotacja zobowiązań [dni]	średnie zobowiązania * 365 / koszt sprzedaży towarów i produktów	102	92
Efektywność środków trwałych	sprzedaż/środki trwałe	2,0	2,0
Efektywność aktywów	sprzedaż/aktywa	1,0	1,1
Płynność bieżąca	aktywa bieżące / zobowiązania krótkoterminowe	1,5	1,5
Płynność szybka	aktywa bieżące - zapasy / zobowiązania krótkoterminowe	1,1	1,1
Wskaźnik zadłużenia	zobowiązania ogółem / aktywa ogółem	0,58	0,56

Tabela 2. Wskaźniki rentowności i wskaźniki efektywności.

Głównym bankami z usług, których korzysta Spółka są mBank SA oraz PKO BP. Pod koniec grudnia 2017, zgodnie z terminami zawartymi w umowie z mBank, nastąpiło odnowienie linii kredytowych wykorzystywanych przez Spółkę do finansowania bieżącej działalności, wartość odnowionych limitów to w sumie 5.500 tys. zł. Spółka spłaca także długoterminowy kredyt inwestycyjny na budowę zakładu w Konarskich, który uzyskano w 2008 roku w PKO BP SA.

Spółka nadal korzysta z linii gwarancyjnej w Hestii w wysokości 2.000 tys. zł i w Hermesie w wysokości 1.000 tys. zł i w mBanku w wysokości 1.000 tys. zł. Jednocześnie Spółka wygasza linię gwarancyjną w DB-PBC SA, której nie wykorzystywała do otwierania nowych gwarancji.

Spółka nie przewiduje w roku 2018 konieczności pozyskiwania dodatkowych źródeł finansowania przy założeniu kontynuowania dotychczasowej działalności w niezmienionym zakresie i przy założeniu systematycznego, nie skokowego, wzrostu obrotów.

5.3. Akcje własne

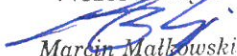
W roku obrotowym od 1 stycznia 2017 r. do 31 grudnia 2017 r. w Spółka nie nabywała akcji własnych.

5.4. Instrumenty finansowe

W roku od 1 stycznia 2017 r. do 31 grudnia 2017 r. Małkowski-Martech S.A. nie stosowała rachunkowości zabezpieczeń oraz nie wykorzystywała instrumentów finansowych w zakresie ryzyka: zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej, na jakie jest ona narażona.

MAŁKOWSKI - MARTECH S.A.

Prezes Zarządu



.....
Marcin Małkowski

Prezes Zarządu

Marcin Małkowski

Konarskie, 05 kwietnia 2018 roku