

Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki

**za rok obrotowy od 1 stycznia
do 31 grudnia 2014 roku**



**MAŁKOWSKI
MARTECH**

Konarskie, ul. Kórnicka 4
62-035 Kórnik

tel. +48 61 222 75 00
fax +48 61 222 75 01
biuro@malkowski.pl

Spis treści

1.	Informacje ogólne	3
1.1.	Stan prawny Spółki.....	2
1.2.	Struktura akcjonariatu.....	2
2.	Podstawowe informacje o działalności Małkowski-Martech S.A.....	4
2.1.	Przedmiot działalności Spółki.....	4
2.2.	Charakterystyka produktów.....	4
3.	Potencjał wytwórczy Spółki.....	5
3.1.	Inwestycje majątkowe i kapitałowe.....	5
3.2.	Struktura organizacyjna.....	6
3.2.1.	Zarząd.....	6
3.2.2.	Zasoby ludzkie.....	6
4.	Czynniki ryzyka	6
5.	Sytuacja finansowa	12
5.1.	Przychody.....	12
5.2.	Koszty.....	12
5.2.1.	Koszty surowcowe	12
5.3.	Wyniki finansowe.....	13
5.4.	Należności i zobowiązania.....	15
5.5.	Istotne wydarzenia i kontrakty mające miejsce w 2014r.....	15
5.6.	Badania i rozwój.....	16

1. Informacje ogólne

1.1. Stan prawny Spółki:

Nazwa:	Małkowski-Martech S.A.
Forma prawna:	Spółka akcyjna
Adres:	Konarskie ul. Kórnicka 4, 62-035 Kórnik
Telefon:	+48 (61) 222 75 00
Faks:	+48 (61) 222 75 01
Mejl:	biuro@malkowski.pl
Strona internetowa:	www.malkowski.pl
Nr w Krajowym Rejestrze Sądowym:	0000350585
NIP:	123-00-29-611
Regon:	006372010
Nr PKD:	2511Z Produkcja konstrukcji metalowych i ich części.

1.2. Struktura akcjonariatu:

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	3 373 451,00	0,10	337 345,10	42,0%
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	427 336,00	0,10	42 733,60	5,3%
5.	Pozostali-rozproszeni	679 613,00	0,10	67 961,30	8,5%
	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.

W dniu 11.07.2014r. Walne Zgromadzenie powołało na stanowisko Wiceprezesa Spółki Pana Marcina Małkowskiego.

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

2.1. Przedmiot działalności Spółki

Małkowski-Martech S.A. jest producentem bram przeciwpożarowych, stanowiących główny pasywny element zabezpieczeń przeciwpożarowych w wielu budynkach użyteczności publicznej i wielkogabarytowych. Oferta Spółki skierowana jest przede wszystkim do użytkowników i zarządców powierzchni biurowych, handlowo-usługowych, powierzchni przemysłowych, powierzchni magazynowych, zakładów opieki zdrowotnej oraz obiektów mieszkalnych (przede wszystkim apartamentów i hoteli). Produkty Spółki montowane są również w obiektach użyteczności publicznej, jak teatrach, operach i muzeach.

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

2.2. Charakterystyka produktów

Podstawową marką Spółki jest marka Marc, która obejmuje różne typy bram przeciwpożarowych. W ofercie znajdują się bramy: rozwierane, przesuwne, opuszczane, rozsuwane, segmentowe, kurtynowe, wahadłowe, rolowane a także przeciwpożarowe kurtyny okienne. Firma specjalizuje się także w montażu przejść transportowych oraz kurtyn dymowych. Klasy odporności ogniowej produktów oscylują między EI 30 a EI 120. Spółka prowadzi głównie działalność w następujących segmentach rynku:

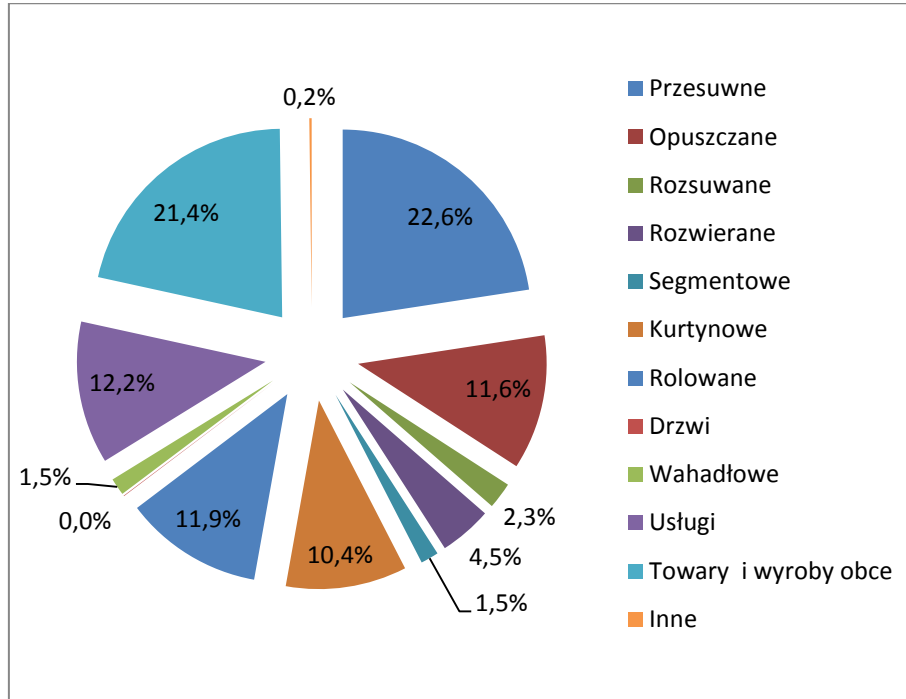
- Rozwiązania przeciwpożarowe:
 - bramy
 - kurtyny
 - rolety okienne
 - drzwi
 - zamknięcia przejść transportowych;
- Rozwiązania przeciwdziałające rozprzestrzenianiu się dymu:
 - kurtyny
 - bramy
 - klapy.

Głównym materiałem w produkcji bram jest modyfikowana, ognioodporna wełna mineralna klasy A1 (klasyfikowana wg EN-13.501-1), wzmocniona wewnątrz prętami stalowymi o średnicy 8 lub 10 mm. Płaszcz bram wykonany jest z blachy ocynkowanej grubości 0.5 [mm] i powlekanej fabrycznie w trzech podstawowych kolorach RAL.

Na produkty marki Marc Spółka posiada wymagane aprobaty i certyfikaty, które w roku sprawozdawczym. Ich posiadanie daje gwarancję klientom, że produkty, które nabywają spełniają wszystkie niezbędne normy, a także zaspokajają w pełni ich potrzeby. Firma działa także w oparciu o System Zarządzania Jakością PN-EN ISO 9001:2009, który stanowi dodatkowy sposób kontroli jakości produkowanych wyrobów.

2.3. Struktura sprzedaży

Wykres 1. Struktura sprzedaży [%].



3. Potencjał wytwórczy Spółki

3.1. Inwestycje majątkowe i kapitałowe

W roku 2014 Spółka kontynuowała politykę inwestowania w rozwój zasobów materialnych. Rozbudowany został Dział Prototypowni, na terenie którego opracowywane są i badane nowe produkty firmy. Na terenie hali znajduje się także piec badawczy, w którym testowane są prototypowe rozwiązania. Wydzielona została także dodatkowa przestrzeń na Dział Elektryczny, składający dla klientów specjalne, całościowe rozwiązania (centrale przeciwpożarowe).

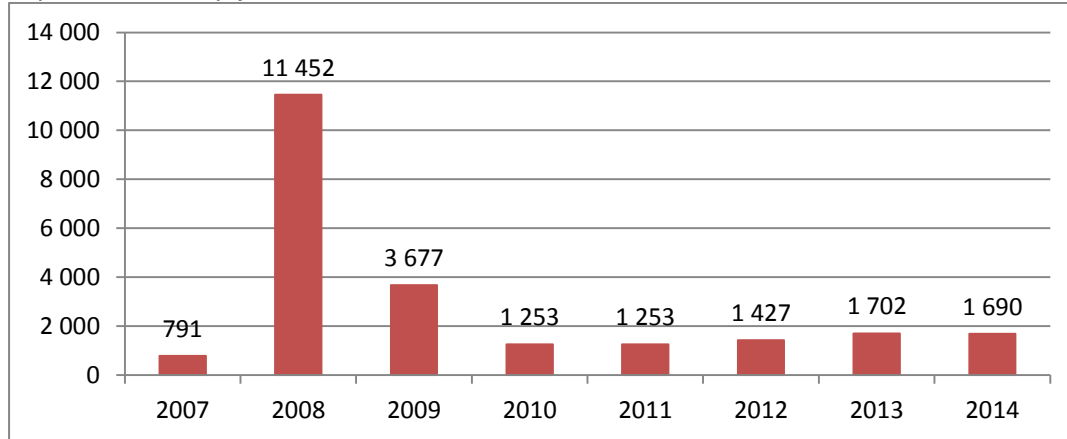
W celu usprawnienia realizacji i zwiększenia wydajności w górnej części hali produkcyjnej zostało stworzone stanowisko produkcji płaszczy bram kurtynowych i kurtyn dymowych.

Dzięki nowoczesnemu parkowi maszynowemu, a także nowopowstałej powierzchni produkcyjnej - możliwe było przyjęcie do realizacji większej liczby zamówień. W roku 2014 wielkość inwestycji nie przekroczyła wartości amortyzacji.

W wyniku dokonanych inwestycji zdolności produkcyjne Małkowski – Martech S.A. znacznie się zwiększyły i firma jest gotowa na wzrost popytu. Szacuje się, że obecne zdolności produkcyjne firmy wynoszą ponad 30 mln złotych a przy zwiększeniu wydajności pracy mogą wynieść nawet 50 mln. Planowane i zakończone inwestycje ściśle związane z badaniami, a także pracami rozwojowymi mogą dodatkowo zwiększyć zdolności produkcyjne zakładu.

Poniżej (w tabeli 2) przedstawiono porównanie inwestycji w latach 2007-2014. W raportowanym okresie 2014 r. nakłady na inwestycje uległy zmniejszeniu w porównaniu z rokiem 2013.

Wykres 2. Inwestycje w latach 2007 - 2014.



Największą inwestycję stanowił system B2B wykonywany w ramach projektu unijnego z 50% wsparciem. Wartość nakładów na ten system w 2014 roku to 1.123,5 tys. zł. Projekt zostanie zakończony z końcem marca 2015 roku.

3.2. Struktura organizacyjna

3.2.1. Zarząd

W roku 2014 nastąpiła zmiana w składzie Zarządu Spółki Małkowski-Martech S.A. Obecnie firma działa w strukturze funkcjonalnej, a Zarząd działa w składzie:

1. Zenon Małkowski - Prezes Zarządu
2. Marcin Małkowski - Wiceprezes Zarządu, Dyrektor Handlowy
3. Sławomir Lubczyński - Członek Zarządu, Dyrektor Ekonomiczny

3.2.2. Zasoby ludzkie

Zatrudnienie w Spółce Małkowski-Martech S.A. na dzień 31. 12. 2014r. wyniosło 97 pełnych etatów.

4. Czynniki ryzyka

• 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, wpływającym na działalność Spółki, 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 jej usługi. A to w konsekwencji może przełożyć się na pogorszenie wyników finansowych.

- **Ryzyko osłabienia koniunktury w branży budowlanej**

Działalność Spółki 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 Spółka produkuje i instaluje bierne zabezpieczenia przeciwpożarowe w postaci bram przeciwpożarowych, znacząco się zmniejszy co może wpłynąć na wyniki finansowe. Nie ma ona wpływu na 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.

- **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**

Spółka, podobnie jak wszystkie podmioty gospodarcze, jest narażona 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 Spółki może różnić się od przyjętej przez nią. To w konsekwencji może wpłynąć na nałożenie kary finansowej, która może mieć istotny negatywny wpływ na wyniki finansowe.

- **Ryzyko związane z działalnością konkurencji**

Spółka działa na rynku biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych - produkcji i instalacji bram przeciwpożarowych, na którym od blisko 4 lat widać wzmagającą się konkurencję. Najważniejszymi konkurentami Spółki w tym sektorze są: Grupa Mercor S.A., Somati – System, Effertz, Domoferm, Hoermann oraz Novoferm. Firmy te mają doświadczenie w sprzedaży biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych i posiadają niezbędne aprobaty oraz

certyfikaty na swoje produkty. Rynek jest na tyle atrakcyjny, że coraz więcej firm pokonuje

barierę wejścia i zaczyna sprzedawać swoje wyroby na rynku. Większość z nich posiada ofertę zbliżoną do wachlarza produktów firmy, co zwiększa problem konkurencji. W przypadku jej nasilenia istnieje ryzyko, iż Spółka może być zmuszona 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 osiąganym przez Spółkę i jej perspektywy rozwoju. Spółka nie zamierza brać udziału w rywalizacji z konkurentami poprzez obniżanie cen poniżej poziomów rentowności. 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.

- **Ryzyko związane ze zmianą procedur uzyskiwania dokumentów dopuszczeniowych dla biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych**

Polski rynek zabezpieczeń przeciwpożarowych jest specyficzną gałęzią gospodarki, charakteryzującą się do 2014 roku 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.

Ciągle

nowelizowane prawo budowlane i przeciwpożarowe nakłada na producentów biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych obowiązek ciągłego monitorowania rynku, a także dostosowania produktów do obowiązujących założeń. Wprowadzenie w listopadzie 2014r. 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. Istotną częścią przewagi konkurencyjnej wobec nowego ryzyka będzie silna pozycja ekspercka Spółki, a także możliwość sprostania wymaganiom prawnym,

oraz

zasadom certyfikacji z zakresu biernych zabezpieczeń ppoż. Spółka na każdą z grup produktowych, obejmującą odrębny rodzaj wyrobów ppoż, posiadania komplet odrębnych dokumentów dopuszczających do obrotu na rynku, warunkowanych przez przepisy prawa budowlanego i zatwierdzonych jeszcze przed listopadem 2014r. Dzięki temu Spółka może nadchodzący czas przejściowy wykorzystać na zdobycie dodatkowych

certyfikatów, które będą obowiązywały na terenie całej UE. Fakt ten będzie dodatkowym atutem rozwojowym dla Spółki. 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 klienta.

• **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. 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 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 osiągnięte 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 związane z pogorszeniem się wizerunku Spółki i utratą zaufania odbiorców**

Ewentualne negatywne oceny związane z realizacją zleceń przez Spółkę mogą pogorszyć wizerunek firmy i zmniejszyć zaufanie potencjalnych klientów do Małkowski-Martech S.A. Wykonywane przez Spółkę zlecenia, w szczególności zlecenia obejmujące wysoce specjalistyczne prace związane z montażem biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych, wiążą się z wieloma czynnikami mogącymi powodować opóźnienie w realizacji zlecenia lub jego nienależyte wykonanie. W przypadku zaistnienia nieprzewidzianych zdarzeń lub błędów pracowników Spółki skutkujących wadliwym lub nieterminowym wykonaniem zlecenia, firma jest narażona na ryzyko utraty zaufania odbiorców. Utrata zaufania odbiorców może wiązać się z istotnym ograniczeniem portfela zamówień Spółki, co z kolei może przełożyć się w istotny sposób na osiągnięte w przyszłości wyniki finansowe.

• **Ryzyko związane z odejściem kluczowych pracowników Spółki**

Na działalność Spółki duży wpływ ma doświadczenie, umiejętności oraz jakość pracy członków Zarządu, w szczególności Prezesa Zarządu – Pana Zenona Małkowskiego oraz strategicznej kadry kierowniczej. Spółka nie może wykluczyć, iż ewentualna utrata którekolwiek z pracowników nie wpłynie negatywnie na działalność Spółki - jej strategię, sytuację finansową i wyniki operacyjne Spółki. Najbardziej wykwalifikowaną kadrę menadżerską stanowią Członkowie Zarządu Spółki, rozwijający aktywnie jej działalność, co znacząco zmniejsza ryzyko ich odejścia. Firma stara się minimalizować wskazany

czynnik ryzyka poprzez kreowanie satysfakcjonujących systemów płacowych i premiovych, adekwatnych do stopnia doświadczenia oraz poziomu kwalifikacji pracowników. Dodatkowym działaniem jest wprowadzanie systemu szkoleń podnoszący kwalifikacje, mających na celu wzmocnienie przywiązania pracowników do Spółki.

• **Ryzyko związane z sezonową sprzedażą produktów Spółki**

Sprzedaż Spółki jest 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 wczesnowiosennym. Sezonowość ta jest typowa dla branży budowlanej i wynika z rodzaju prowadzonej przez Spółkę 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 związanych z branżą budowlaną, spowodowanych ewentualnym spowolnieniem gospodarczym i wynikających z tego problemów z ich płynnością i wypłacalnością, istnieje ryzyko, iż kontrahent okaże się nierzetelny lub w skrajnym przypadku niewypłacalny. Sytuacja taka może wpłynąć na zwiększenie kosztów i zmniejszenie wyników finansowych Spółki. Dlatego w przypadku generalnych wykonawców firma dąży do rozciągnięcia odpowiedzialności za płatność także na inwestora, co umożliwia art. 647 kodeksu cywilnego. Spółka stara się także zamieniać zatrzymane przez generalnych wykonawców kaucje na gwarancje usunięcia wad oraz usterek zarówno bankowe jak i ubezpieczeniowe. Natomiast w przypadku przedstawicieli handlowych Emitent zgłasza ich do faktoringu gdzie faktoringodawca na bieżąco monitoruje spływ wierzytelności.

• **Ryzyko współpracy z dostawcami usług, 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 postrzeganie wizerunku Spółki przez jej klientów. 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 odbywają się kilka razy w ciągu roku i 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.

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

Zlecenia Spółki wymagają znaczących nakładów materiałów budowlanych a w szczególności wełny mineralnej, blachy powlekanej, tkaniny przeciwpożarowej z włókna szklanego i profili stalowych. 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, 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 Spółkę, jak i jego produktów, co w konsekwencji może spowodować pogorszenie jego 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 niektórych kosztów materiałów, ze względu na silną pozycję rynkową, Spółka może przenieść część kosztów na odbiorców końcowych swoich produktów bez znaczącej straty w ilości realizowanych kontraktów albo znaleźć innych dostawców co coraz częściej przynosi pożądany efekt.

• **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 byłego ZSRR. Procedury dopuszczenia urządzeń przeciwpożarowych do obrotu na tym obszarze często nie są ujednocnione i jednoznacznie skodyfikowane, co powoduje dodatkowe koszty i możliwość niedopuszczenia do obrotu produktów Spółki na danym rynku, lub znaczne opóźnienie w ich wprowadzeniu na rynek. Ponadto istnieje ryzyko, iż w przypadku zmian regulacji przeciwpożarowych w tych krajach, Spółka 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. Podmiot nie ma wpływu na obowiązujące w poszczególnych państwach regulacje i normy dotyczące biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych. W celu ograniczenia ryzyka na działalność 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.

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

Firma nie posiada na własność wszystkich używanych w ramach prowadzonej działalności własności intelektualnych - 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, 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, Spółka utraci możliwość produkcji istotnej części swoich wyrobów. W takim przypadku może ona 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. Firma stara 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 rozwiązań technicznych znajduje się w posiadaniu znaczących akcjonariuszy Spółki, co minimalizuje prawdopodobieństwo utraty przez Spółkę możliwości wykorzystywania używanych w toku produkcji rozwiązań technologicznych.

• Ryzyko nadmiernego zadłużenia przedsiębiorstwa

Inwestycje Spółki w poprzednich latach, a w szczególności budowa nowej hali produkcyjnej, były znaczące i niezwykle kapitałochłonne. Spółka, aby sprostać wymogom kapitałowym powyższych projektów, zmuszona była do zaciągnięcia kredytu bankowego. Ze względu na znaczny wzrost sprzedaży, Spółka musiała zaciągnąć w 2012 nowe kredyty obrotowe, które w części w 2013r. zostały spłacone, a w części zamienione na finansowanie długoterminowe. W chwili obecnej Spółka w sposób terminowy spłaca swoje zobowiązania, jednak w przypadku przejściowych problemów (np. tymczasowe zmniejszenie przychodów) obecna struktura finansowania może wywołać doraźne opóźnienia w spłacie zobowiązań kredytowych. Istnieje ryzyko, że znalazłoby to swoje odzwierciedlenie w przyszłych wynikach finansowych Spółki. Zdaniem Zarządu powyższe ryzyko minimalizowane będzie poprzez osiągnięcie w okresach przyszłych wyższej rentowności oraz przyspieszeniu konwersji gotówki, co obniży udział długu w strukturze bilansu przedsiębiorstwa i w znacznym stopniu zwiększa poziom wypłacalności Spółki.

5. Sytuacja finansowa

5.1. Wyniki finansowe

W 2014 wskaźniki rentowności uzyskały przyzwoity poziom. Rentowność ze sprzedaży wyniosła 5,4% a zysku netto 3,0%. W 2013 wskaźnik rentowności ze sprzedaży był niższy niż okresie badanym i wynosił 4,5%. Oznacza to poprawę efektywności działania Spółki na swojej podstawowej działalności. Natomiast w stosunku do 2013 roku pogorszyła się rentowność zysku netto. Wynika to z tego, że w 2013 nastąpiło rozwiązanie kilku istotnych odpisów aktualizacyjnych należności.

Wskaźnik rotacji należności poprawił się nieznacznie w stosunku do roku poprzedniego o 2 dni i wynosi 90 dni. W wartościach bezwzględnych zanotowano istotny spadek poziomu należności - o 2,3 mln PLN a zapasów spadek o 1,6 mln PLN. Rotacja zapasów pogorszyła się w stosunku do ubiegłego roku aż o 22 dni i wynosi 147 dni.

Tabela 2. Wskaźniki rentowności i wskaźniki efektywności.

	Sposób wyliczenia	31.12.2014	31.12.2013
Rentowność ze sprzedaży [%]	zysk ze sprzedaży/sprzedaż	5,4%	4,5%
Rentowność zysku netto [%]	zysk netto/sprzedaż	3,0%	5,3%
Rentowność kapitału własnego ROE [%]	zysk netto/kapitał własny	6,7%	12,1%
Rentowność majątku trwałego ROA [%]	zysk netto/majątek trwały	5,1%	8,6%
Rotacja zapasów [dni]	średnie zapasy * 365 / koszt sprz.towarów i prod.	147,0	125,3
Rotacja należności [dni]	średnie należności *365 / sprzedaż brutto	90	92
Rotacja zobowiązań [dni]	średnie zobowiązania * 365 / koszt sprz.towarów i prod.	90	104
Efektywność środków trwałych	sprzedaż/środki trwałe	1,8	1,7
Efektywność aktywów	sprzedaż /aktywa	1,0	0,9
Płynność bieżąca	aktywa bieżące / zobowiązania krótkoter.	1,4	1,4
Płynność szybka	aktywa bieżące - zapasy / zobowiązania krótkoter.	1,1	1,2
Wskaźnik zadłużenia [%]	zobowiązania ogółem / aktywa ogółem	55,9	61,5
Wskaźnik zdolności spłaty odsetek	zysk netto+odsetki+podatki / odsetki	2,6	3,3
Kapitał stały [tys.]	kapitał własny + zobowiązania długoterminowe	19 841 366	21 032 089
Kapitał obrotowy [tys.]	kapitał stały - aktywa trwałe	2 665 823	3 970 546

Wskaźnik płynności bieżącej jest na takim samym poziomie jak w roku poprzednim i wynosi 1,4 (zalecany 1,2 – 2). Po wyeliminowaniu zapasów z analizy wskaźnik płynności szybki wyniósł 1,1 i jest lepszy niż przed rokiem (zalecany 1).

Wskaźnik zadłużenia wynosi 56% i jest niższy o 5% w stosunku do ubiegłorocznego. Im niższy ten wskaźnik tym Spółka jest bardziej bezpieczna. Wymagany wskaźnik powinien zawierać się w przedziale 57% - 67%.

Zmniejszyła się wartość kapitału stałego i kapitału obrotowego (pracującego). Wynika to przede wszystkim z przesunięcia części zadłużenia długoterminowego do kategorii zadłużenia krótkoterminowego.

Jak wynika z zestawienia przepływów pieniężnych Spółka osiągnęła dodatnie przepływy z działalności operacyjnej w wysokości aż 890 tys. zł. Na działalności inwestycyjnej przepływy są ujemne (-1.671 tys. zł) i wynikają ze znacznych inwestycji poczynionych zwłaszcza na system B2B.

Także na działalności finansowej przepływy są ujemne (-331 tys. zł) co wynika wydatków poniesionych na odsetki od zobowiązań finansowych Spółki oraz ze wzrostu salda kredytów długoterminowych i krótkoterminowych.

Za cały rok 2014 uzyskano ujemne przepływy pieniężne netto w wysokości – 1 112 tys. zł. Wynika to przede wszystkim z tego iż Spółka spłaciła znaczną część swoich zobowiązań handlowych z zakumulowanej gotówki. Jeszcze w roku 2013 gotówka, która posiadała ograniczoną możliwość dysponowania wynosiła 1 177 tys. zł. W 2014 została w znacznej części uwolniona.

Głównymi bankami z usług, których korzysta Spółka jest BZWBK SA oraz PKO BP. W BZWBK SA Spółka zaciągnęła kredyty obrotowe a w PKO BP SA kredyt inwestycyjny na budowę zakładu produkcyjnego w Konarskie koło Kórnika.

Emitent nadal korzysta z linii gwarancyjnej w DB-PBC SA w wysokości 500 tys. PLN, a także w w Interrisk w wysokości 1.200 tys. PLN i w Hermesie 1.000tys. PLN. Te dwie ostatnie linie są wykorzystane w coraz większym stopniu, gdyż ubezpieczyciele poluzowali swoją rygorystyczną politykę udzielania gwarancji.

W dniu 30 grudnia 2014 roku podpisano dwie umowy kredytowe z mBankiem na finansowanie bieżącej działalności Spółki o łącznej wartości 4 mln złotych. Na dzień 31.12.2014 roku wykorzystano tylko 672 tys złotych. Przeznaczono tą kwotę na spłatę kredytu rewolwingowego w BZWBK SA, która wygasa z końcem roku (wartość 1 mln złotych).

Pozostała kwota kredytu została wykorzystana już w 2015 roku na spłatę kredytu w rachunku bieżącym w BZWBK S.A. w wysokości 2 mln zł (limit), kredytu obrotowego w PKO BP SA w wysokości 593 tys. zł i kredytu technologicznego w PKOBP S.A. w wysokości 109 tys. zł. Dzięki tej zamianie Spółka zyskała niższe oprocentowanie oraz uporządkowała kwestie zabezpieczeń, które były zbyt duże w stosunku do obciążeń kredytowych a były wymuszone przez dotychczas finansujące banki z powodu straty w 2012 roku.

Nie przedłużono także umowy na gwarancje w BZWBK S.A. ze względu na zbyt duży poziom zabezpieczeń wymaganych przez bank.

5.2. Istotne wydarzenia i kontrakty mające miejsce w 2014r.

W okresie sprawozdawczym Spółka zawierała umowy handlowe i podpisywała zlecenia, kontynuując dotychczasową współpracę z kontrahentami, jak również nawiązując nowe relacje biznesowe, które wynikały z działalności operacyjnej firmy.

W 2014r. firma Małkowski-Martech S.A. realizowała umowę na wyposażenie nowego terminalu LNG w Świnoujściu w stolarkę okienną i drzwiową, a także w bierne zabezpieczenia ppoż. Wartość kontraktu wyniosła blisko 8 mln złotych i zakończył się on dopiero w 2015 roku. W ramach prac budowlanych Spółka wyposażyła nowy terminal gazowy w blisko 600 produktów różnego typu. Oprócz montażu bram przeciwpożarowych, segmentowych i opuszczanych teleskopowych, Spółka koordynowała montaż całej stolarki okiennej oraz drzwiowej na nowopowstałym obiekcie. Zakres prac objął, nie tylko projektowanie, produkcję, zakup i montaż produktów, ale także zarządzanie placem budowy oraz sprzętem w czasie trwania prac. Zlecenie to jest największą umową w historii Spółki.

W raportowanym okresie Spółka podpisała kilka innych znaczących umów na produkcję i montaż biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych. Należy wymienić skomplikowaną realizację do Centrum Kulturalno-Kongresowego „Jordanki” w Toruniu. W skład tego zlecenia weszły wielkie bramy opuszczane Marc O, które poza odpornością ogniową, mają cechować się także izolacyjnością akustyczną. Powyższa umowa wymagała zaprojektowania

indywidualnego rozwiązania przeznaczonego konkretnie pod tę budowę. Realizacja ma się zakończyć dopiero w roku 2015.

Równie nietypowym kontraktem było zaprojektowanie, produkcja i montaż bram opuszczanych Marc O dla Spalarni Śmieci w Białymstoku. Koncept dotyczy zespołu bram, którego skala trudności zakłada zaangażowanie wielu działów firmy, od technicznego po logistyczny. Tak specyficzne warunki wymagają nietypowej koncepcji produktu uwzględniającej bardzo trudne środowisko działania wyrobów. W czasie sporządzania poniższego raportu trwają prace montażowe na tym obiekcie.

Dla bardzo prestiżowej budowy w centrum Łodzi - Interaktywnego Centrum Nauki i Techniki, Spółka wyprodukowała przeciwpożarowe bramy opuszczane Marc O, rolowane Marc Vr i bramy kurtynowe Marc K. Realizację ta zakończyła się w czerwcu 2014r.

W okresie sprawozdawczym podpisano także umowę na dostarczenie biernych zabezpieczeń ppoż. do nowopowstającego Międzynarodowego Centrum Kongresowego (MCK Katowice). Małkowski-Martech S.A. zobowiązała się zamontować szereg przegród przeciwpożarowych: bram opuszczanych Marc O, bram przesuwanych Marc P z drzwiami ewakuacyjnymi i trzech zespołów kurtyn dymowych Marc Kd.

W 2014r. Spółka rozpoczęła prace nad zmianami wizerunkowymi. W październiku poprzedniego roku rozstrzygnięto konkurs na rewitalizację logotypu firmowego i wyłoniono zwycięski projekt. W następnych miesiącach firma sukcesywnie wprowadzała zmiany we wszystkich materiałach firmowych.

5.3. Badania i rozwój

W roku 2014 kontynuowano, rozpoczęte w latach wcześniejszych, projekty badawcze mające na celu stworzenie innowacyjnych, tańszych w produkcji i bardziej niezawodnych wyrobów. Spółka duży nacisk kładła również na doskonalenie istniejących, widząc w tych działaniach szanse na zwiększenie swojej przewagi konkurencyjnej.

Na początku 2014r. firma uzyskała na jeden ze swoich produktów – kurtyny dymowe Marc-Kd - certyfikat stałości własności użytkowych wydany przez Centrum Techniki Okrętowej S.A. Ośrodka Certyfikacji Wyrobów. Dzięki temu dokumentowi kurtyna uzyskała oznaczenie CE i może być wprowadzona do sprzedaży na terenie całej Unii Europejskiej. Wszystkie te atuty pozwalają na większy udział Spółki w rynku sprzedaży produktów z zakresu biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych.

W czerwcu 2014r. Spółka uzyskała nowelizację aprobaty na jeden ze swoich podstawowych produktów – przeciwpożarową bramę rozwieraną Marc D. Aktualny dokument jest ważny do czerwca 2019 roku. W lipcu 2014r. podobny dokument uzyskała przeciwpożarowa brama kurtynowa – Marc-K, a kilka miesięcy później przeciwpożarowa brama rolowana – Marc-Vr. W raportowanym okresie wzmożono działania zmierzające do rozszerzenia parametrów istniejących produktów w zakresie parametru - przeciwwybuchowość. Prace nad tą innowacją zakończą się w 2015r.

W grudniu 2014r. udało się przebadać natomiast nowy typ bramy opuszczanej – Marc-Oz. Brama ta, dzięki swojej konstrukcji i właściwościom, będzie idealnym rozwiązaniem do obiektów użyteczności publicznej, obiektów handlowych, zakładów produkcyjnych i garaży podziemnych.

Kontynuowane były także prace wdrożeniowe nowego systemu informatycznego System P, mającego usprawnić procesy produkcyjne i sprzedażowe oraz zoptymalizować koszty. Na

realizację tego projektu Małkowski-Martech S.A. uzyskała dofinansowanie z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach działania 8.2 Wspieranie wdrażania elektronicznego biznesu typu B2B. Oś priorytetowa 8: Społeczeństwo informacyjne – zwiększanie innowacyjności gospodarki.

W raportowanym okresie skontrolowany został i rozliczony I etap projektu wdrażania nowych typów produktów. Na te prace Spółka uzyskała dofinansowanie w ramach działania 1.4 Wsparcie projektów celowych osi priorytetowej 1. Badania i rozwój nowoczesnych technologii Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007-2013.

Należy przypomnieć, iż Spółka wydzieliła z powierzchni hali produkcyjnej 300 m² na Dział Badań i Rozwoju oraz rozszerzyła przestrzeń Działu Elektrycznego, gdzie najlepsi fachowcy pod kierownictwem Prezesa Zarządu Zenona Małkowskiego, testują nowe rozwiązania z zakresu ochrony przeciwpożarowej i pracują nad wyposażeniem bram Marc w nowe rodzaje napędów, centralek itd.

Wydatki na badania i prace rozwojowe były porównywalne do zeszłorocznych i wyniosły w 2014 892 tys. zł.

Zarząd Małkowski-Martech S.A.