

Sprawozdanie z działalności

za rok obrotowy

od 1 stycznia do 31 grudnia 2019 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

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	3
3.1. Przedmiot działalności Spółki	3
3.2. Charakterystyka produktów i usług	3
3.3. Struktura sprzedaży	4
3.4. Istotne wydarzenia wpływające na działalność Spółki w roku 2019	5
3.4.1. <i>Ważne wydarzenia</i>	5
3.4.2. <i>Ważne kontrakty</i>	5
3.5. Przewidywany rozwój Spółki	6
3.5.1. <i>Rozwój w zakresie zarządzania strategicznego</i>	6
3.5.2. <i>Rozwój w zakresie R&D</i>	6
3.5.3. <i>Rozwój w zakresie produktowym i obsługi klienta</i>	7
3.5.4. <i>Rozwój w zakresie obecnych i nowych segmentów rynku</i>	7
3.6. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badania i rozwoju	7
3.7. Wpływ działalności przedsiębiorstwa na środowisko naturalne	7
3.8. Polityka różnorodności stosowana w Spółce	8
4. Istotne czynniki ryzyka	8
4.1. Zewnętrzne czynniki ryzyka	8
4.1.1. <i>Ryzyko związane z koniunkturą w branży budowlanej</i>	8
4.1.2. <i>Ryzyko związane z regulacjami prawnymi (polskimi i unijnymi)</i>	8
4.1.3. <i>Ryzyko związane z działalnością konkurencji</i>	8
4.1.4. <i>Ryzyko związane ze zmianą procedur uzyskiwania dokumentów dopuszczeniowych dla biernych zabezpieczeń p-poż.</i>	9
4.2. Wewnętrzne czynniki ryzyka	9
4.2.1. <i>Ryzyko związane z działalnością Spółki i realizacją celów strategicznych</i>	9
4.2.2. <i>Ryzyko związane z odejściem kluczowych pracowników Spółki</i>	9
4.2.3. <i>Ryzyko nadmiernego zadłużenia przedsiębiorstwa</i>	10
4.2.4. <i>Ryzyko niewypłacalności odbiorców</i>	10
4.2.5. <i>Ryzyko współpracy z dostawcami usług i podwykonawcami</i>	10
4.2.6. <i>Ryzyko cen produktów, surowców i towarów</i>	10
4.2.7. <i>Ryzyko dopuszczenia wyrobów Spółki do obrotu na rynkach zagranicznych</i>	11
4.2.8. <i>Ryzyko związane z instrumentami finansowymi</i>	11
5. Sytuacja finansowa Spółki	11
5.1. Przychody Spółki	11
5.2. Wyniki finansowe	13
5.3. Akcje własne	14
5.4. Instrumenty finansowe	14

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 Dominik Zbrowski – Członek Zarządu
Prokurenci	Magdalena Ratajczak-Grała – Prokurent łączny
Rada Nadzorcza	Dariusz Banach – Przewodniczący Rady Nadzorczej Monika Rezulak – Wiceprzewodnicząca 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	3 478 450	0,10	347 845,00	43,26%
Magdalena Małkowska-Pośpiech	2 900 000	0,10	290 000,00	36,07%
Renata Małkowska	660 000	0,10	66 000,00	8,21%
Pozostali – rozproszeni	1 001 950	0,10	100 195,00	12,46%
Razem	8 040 400		804 040,00	100,00%

W ciągu roku obrotowego formą prawną Spółki była Spółka Akcyjna. W listopadzie 2019 nastąpiła zmiana w statusie przedsiębiorstwa w zakresie sposobu reprezentacji Spółki oraz organizacji pracy Zarządu.

2. STRUKTURA ORGANIZACYJNA

2.1. Zarząd

W sierpniu 2019 roku w skład Zarządu Spółki Małkowski-Martech S.A. został powołany Pan Dominik Zbrowski, jako Członek Zarządu. Zarząd Spółki w listopadzie 2019 powołał Panią Magdalenę Ratajczak-Grała do pełnienia funkcji prokurenta Spółki, udzielając prokury łącznej.

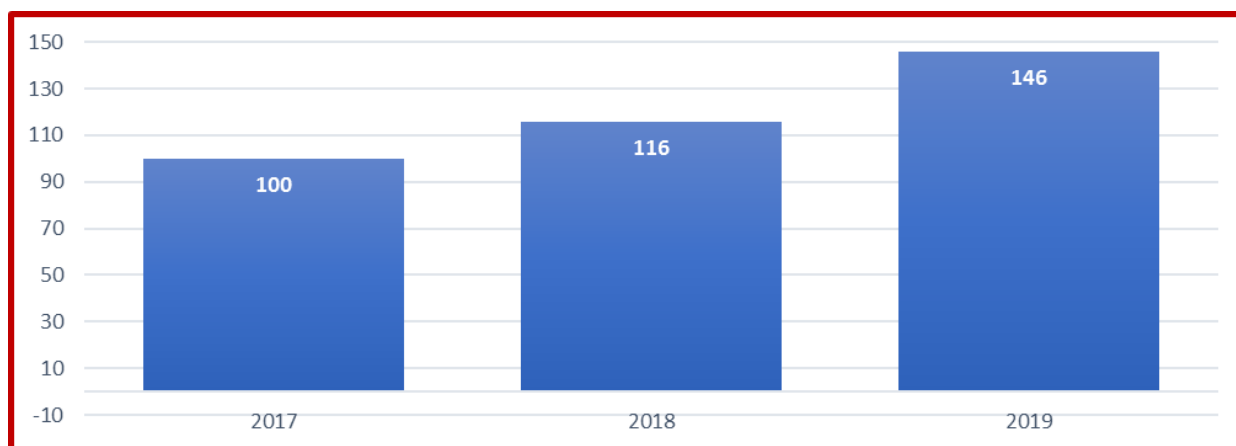
Spółka może być reprezentowana jednoosobowo, przez Prezesa Zarządu, lub przez Członka Zarządu we współdziałaniu łącznie z innym Członkiem Zarządu bądź Prokurentem, któremu została udzielona prokura łączna.

2.2. Zasoby ludzkie

Przeciętne zatrudnienie w Spółce Małkowski-Martech S.A. w roku 2019 wyniosło 130 etatów, w tym:

- Stanowiska robotnicze: 75
- Pracownicy administracji i handlu: 48
- Stanowiska kierownicze: 7

Na dzień 31 grudnia 2019 roku Spółka zatrudniała 148 osób (146 etatów), w tym 29 kobiety i 119 mężczyzn. W porównaniu z ostatnim dniem roku 2018 nastąpił wzrost zatrudniania o ponad 25%, tj. o 30 pełnych etatów. Zmiany dotyczyły przede wszystkim stanowisk bezpośrednio produkcyjnych (23 etaty), a także działu konstrukcyjnego (3 etaty) i działu serwisu (3 etaty). Powiększone zostało także grono kadry kierowniczej Spółki o nowe stanowisko: HR Business Partnera.



Wykres 1. Zatrudnienie w przeliczeniu na pełen etat w latach 2017–2019 (wg stanu na ostatni dzień roku kalendarzowego)

Rotacja pracowników w bieżącym okresie wyniosła 15% i była niższa niż rotacja pracowników w latach poprzednich.

Spółka na rok 2020 nie planuje wzrostu zatrudnienia.

3. CHARAKTERYSTYKA DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI

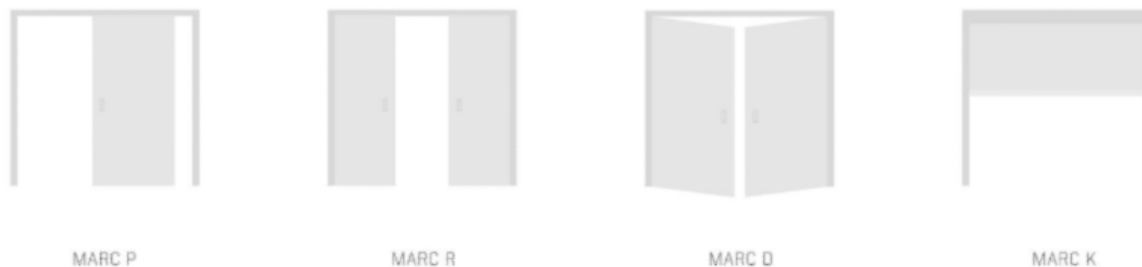
3.1. Przedmiot działalności Spółki

Małkowski-Martech S.A. to lider na polskim rynku w zakresie produkcji biernych zabezpieczeń pożarowych, mamy za sobą 20 lat doświadczenia. 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 zarówno w obiektach użyteczności publicznej – urzędach, szpitalach, hotelach, jak i teatrach i operach. W zakresie działalności firmy są również wyroby montowane w obiektach mieszkalnych oraz zabezpieczające przestrzeń biurowe.

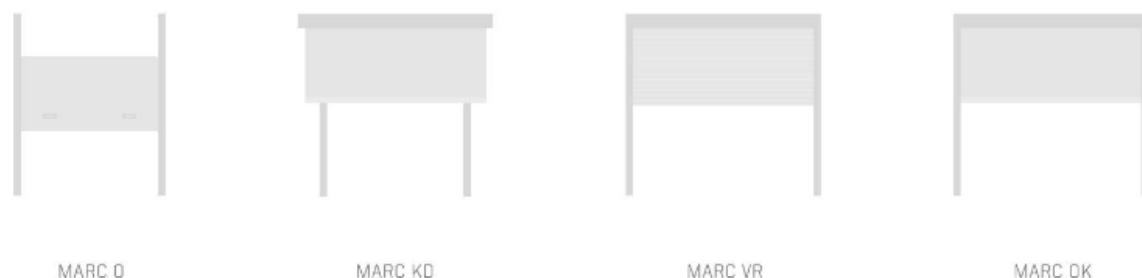
Misją Spółki jest odpowiedzialność za jakość jej produktów, terminowość dostaw i niezawodny montaż, a także oferowanie klientom nowatorskich rozwiązań za rozsądną oraz zrównoważoną cenę.

3.2. Charakterystyka produktów i usług

Marką produktową Spółki jest MARC, obejmująca różne typy bram i kurtyn przeciwpożarowych. W ofercie znajdują się bramy rozwierane, przesuwne, opuszczane, rozsuwane, segmentowe, wahadłowe, rolowane, a także przeciwpożarowe kurtyny, w tym okienne. Firma specjalizuje się również w montażu przejść transportowych oraz kurtyn dymowych. Klasy odporności ogniowej produktów oscylują między EI 30 a EI 120.



Rysunek 1. MARC-P bramy przesuwne, MARC-R bramy rozwierane, MARC-D bramy rozwierane, MARC-K bramy kurtynowe.



Rysunek 2. MARC-O bramy opuszczane, MARC-KD kurtyny dymowe, MARC-VR bramy rolowane, MARC-OK bramy kurtynowe elastyczne.

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

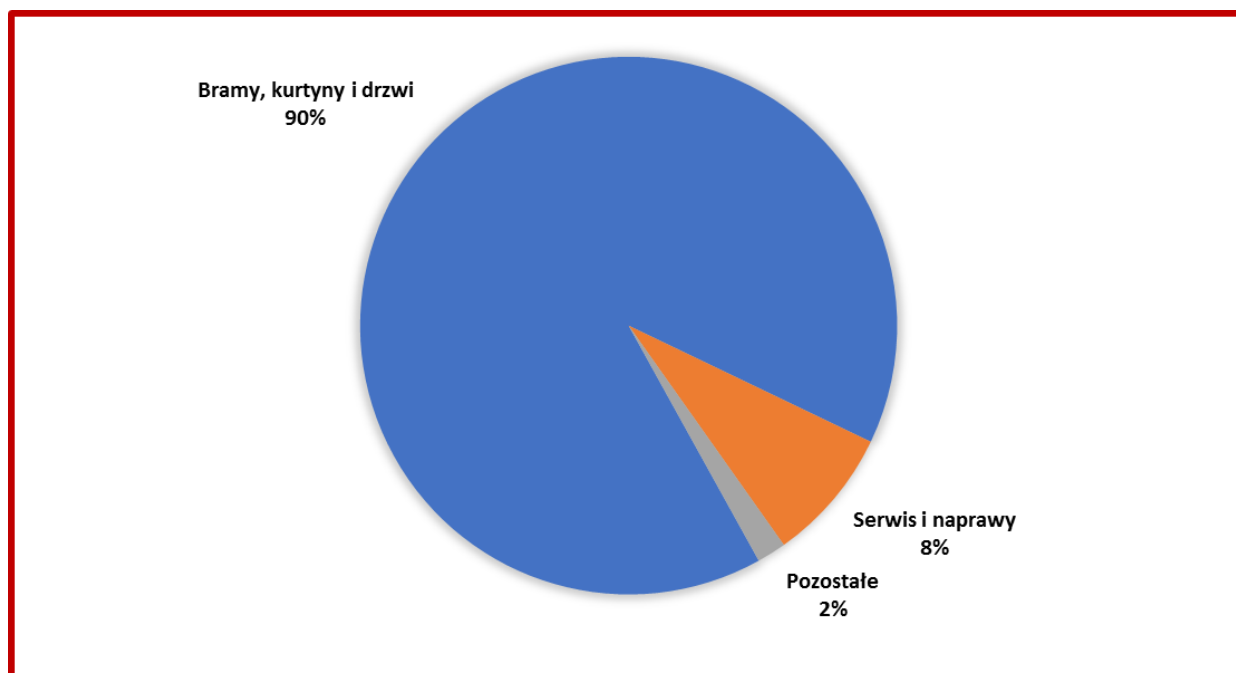
Spółka prowadzi głównie działalność w następujących segmentach rynku:

- 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, takie jak aprobaty i certyfikaty. Ich posiadanie gwarantuje klientom, że produkty, które kupują, spełniają niezbędne normy, a także zaspokajają w pełni ich potrzeby w zakresie bezpieczeństwa i funkcjonalności. Firma działa w oparciu o System Zarządzania Jakością PN-EN ISO 9001:2015, 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 w siedzibie firmy odbył się szereg inspekcji nadzoru jednostek certyfikujących nad produkcją niektórych podstawowych produktów z asortymentu Spółki. Wszystkie działania monitorujące system projektowania i produkcji pomagają prowadzić skuteczną oraz efektywną działalność biznesową, pozwalającą poprawić pozycję rynkową Spółki.

3.3. Struktura sprzedaży



Wykres 2. Struktura sprzedaży (%) według grup produktów Małkowski-Martech S.A. w roku 2019

3.4. Istotne wydarzenia wpływające na działalność Spółki w roku 2019

3.4.1. Ważne wydarzenia

Istotnym wydarzeniem dla Spółki, mającym wpływ na generowane przez Spółkę przychody, było uzyskanie na początku roku 2019 certyfikatów dla elastycznej bramy kurtynowej Marc-Ok w odporności ogniowej EI120. Kurtyny Marc-Ok w odporności EI120, jak i pozostałych klasach odporności ogniowej, stanowiły znaczącą część przychodów ze sprzedaży wyrobów gotowych zrealizowanych w roku 2019 (w roku 2018 udział ten stanowił około 14%).

Innowacyjność i unikalność rozwiązania Marc-OK została doceniona przez architektów podczas wiosennej edycji konkursu „Sto!Archi Nagroda Architektów”. Ich zdaniem, zastosowanie elastycznych kurtyn ułatwia rozwiązywanie zagadnień pożarowych w obiektach przemysłowych. Jury konkursowe podkreśliło zalety produktu widziane z perspektywy projektanta obiektów wielkopowierzchniowych. Rozwiązywanie zagadnień pożarowych w takich budynkach należy do wyjątkowo skomplikowanych. Dlatego cenne okazały się zalety bramy Marc-OK: wysoka klasa odporności ogniowej oraz lekka budowa, niewymagająca dużej przestrzeni w nadprożu i masywnej konstrukcji do zamocowania.

W ramach budowania relacji z architektami, kontynuowaliśmy spotkania w ramach projektu Brama dla Kultury. Podczas tych spotkań dzieliliśmy się swoimi doświadczeniami z zakresu prawa budowlanego, biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych i nietypowych rozwiązań, jakie Spółka pomagała zaprojektować do wielu obiektów w całym kraju.

W październiku 2019 Spółka wzięła udział w wydarzeniu dedykowanym architektom i projektantom „Panel Bim Object” w Gdańsku, tj. jednym z największych wydarzeń CAD/BIM w Polsce. Przeprowadzaliśmy prezentację najnowszej biblioteki BIM produktów Spółki. Prezentacja firmowa „Wszystko zaczyna się od projektu... Bramy i kurtyny ppoż. jako wyzwanie projektowe w Muzeum II Wojny Światowej w Gdańsku – rzeczywistość architekta przed BIM” zgromadziła liczną grupę projektantów zainteresowanych zagadnieniami związanymi z biernymi zabezpieczeniami przeciwpożarowymi.

Mark-OK zostały także nagrodzone w grudniu 2019 roku podczas siedemnastej edycji konkursu o nagrodę marszałka województwa „i-Wielkopolska - Innowacyjni dla Wielkopolski”, w kategorii „Przemysł Jutra”. Wyróżnienie zostało przyznane za innowacyjne właściwości i konstrukcję elastycznej bramy kurtynowej. Celem konkursu jest wyróżnienie i promocja przedsiębiorstw, które w ramach sześciu inteligentnych specjalizacji dla Wielkopolski stosują nowatorskie rozwiązania i wdrażają je w praktyce.

3.4.2. Ważne kontrakty

Spółka konsekwentnie realizowała swoją politykę rozwojową, co miało swoje odzwierciedlenie w modelu biznesowym. Zawierane były nowe umowy handlowe na dostarczanie biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych, jednocześnie kontynuowano współpracę z dotychczasowymi kontrahentami.

W roku 2019 zrealizowaliśmy dużą ilość projektów opartych zarówno o rozwiązania standardowe, jak i nietypowych realizacji pod indywidualne wymagania klientów.

Wśród najbardziej prestiżowych realizacji można między innymi wymienić takie realizacje jak:

- Politechnika Poznańska oraz Wrocławska,
- Sortownia Lotnisko Warszawa,
- Muzeum Wojska Polskiego,
- Osiedle Nowych Kosmonautów Poznań,

- Biurowce Nowy Rynek w Poznaniu i Office Park Kraków,
- Galerie handlowe Solaris Opole i EC Powiśle w Warszawie,
- Zakłady przemysłowe Mercedes Jawor, Nestle Wrocław, Bridgestone Poznań i VW Antoninek,
- Centra logistyczne Rossmann i Lidl.

Na szczególną uwagę zasługują kontrakty z centrum Warszawy, gdzie realizujemy wszystkie inwestycje w okolicach Ronda Daszyńskiego, tj.:

- Warsaw Hub,
- Skyliner,
- Generation Park
- Lixa.

W listopadzie 2019 roku została podpisana znacząca wartościowo umowa na dostarczenie do Centrum Logistycznego Śnieżka na Dolnym Śląsku zespołu bram przeciwpożarowych. Kontrakt ten będzie miał istotny wpływ na wynik roku 2020.

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, oparta jest na zarządzaniu przez cele, a także wykorzystaniu szans i unikaniu ryzyk. Wszystkie podjęte czynności mają za zadanie zbudowanie przewagi konkurencyjnej, a także wypracowanie silnej marki własnej.

Strategia firmy koncentruje się na zdobywaniu korzystniejszej 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 i mających 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 działy pracują 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 tle konkurencji Spółkę wyróżnia 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 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. Zidentyfikowane przez Spółkę impulsy rozwojowe branży ppoż., pozwoliły pogrupować obszary jej działania, na których rynkach koncentruje się sprzedaż: Polska, kraje ościenne Europy Zachodniej, Skandynawia i kraje z nią sąsiadujące, tj. Litwa, Łotwa. Postawione przez Zarząd cele strategiczne, zakładają długofalowy wzrost sprzedaży w tych segmentach rynku.

3.6. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

W roku 2019 Spółka kontynuowała prace rozwojowe, mające na celu rozwój istniejących produktów i dostarczenie na rynek nowych rozwiązań.

W pierwszym kwartale roku udało się zakończyć badania oraz certyfikować bramę kurtynową Marc-Ok w odporności ogniowej EI120. Prace badawczo-rozwojowe w tym zakresie, obejmowały zarówno wersję wielkogabarytową, jak i kurtynę okienną.

W trzecim kwartale roku 2019 Spółka uzyskała Certyfikaty Stałości Właściwości Użytkowych dla następnych grup swoich produktów, co umożliwia wykorzystanie przy ich dystrybucji znaku CE i sprzedaż na terenie całej Unii Europejskiej.

Spółka w drugim półroczu 2019 przeprowadziła prace związane z rozbudową parku maszynowego, rozbudową powierzchni produkcyjnej i magazynowej, a także z reorganizacją procesów produkcyjnych, logistycznych i poprawą jakości pracy. Powyższe działania nakierowane były na optymalizację kosztów produkcji, polepszenie jakości obsługi nowych projektów, a przede wszystkim na skrócenie okresu realizacji zleceń.

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 dotyczące 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, a także orientację seksualną. Polityka Spółki zakłada także różnorodność w zakresie zatrudnienia na czas określony lub nieokreślony oraz 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 mniejszych 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 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 zagranicznych firm konkurencyjnych na rynek polski. Przepisy obowiązujące w segmencie wyrobów budowlanych, służących ochronie przeciwpożarowej, będą zobowiązywały 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 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.

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 któregokolwiek 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 136 dniowy cykl konwersji gotówki – spółka posiłkuje się finansowaniem zewnętrznym dla działalności bieżącej (kredyty krótkoterminowe nieodnawialne, faktoring oraz leasing). Spółka terminowo reguluje wszystkie zobowiązanie z tego tytułu, a rozwój firmy finansuje ze środków własnych. Wskaźnik Ogólnego zadłużenia przedsiębiorstwa wynosił 0,62 w roku 2019 i pozostawał na poziomie roku poprzedniego. 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 się bardzo dużą wagę do szkoleń montażystów dotyczących montażu produktów firmy i przestrzegania przez nich odpowiednich norm obowiązujących w Spółce. 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 nakierowane 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 pożądaną 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, monitorowane są na bieżąco przepisy i konieczne do uzyskania zezwolenia na wprowadzenie produktów do obrotu w państwach, o które Spółka zamierza poszerzyć swą działalność. Dodatkowo wybiera rynki, na których działalność może oprzeć o własne doświadczenie branżowe i biznesowe.

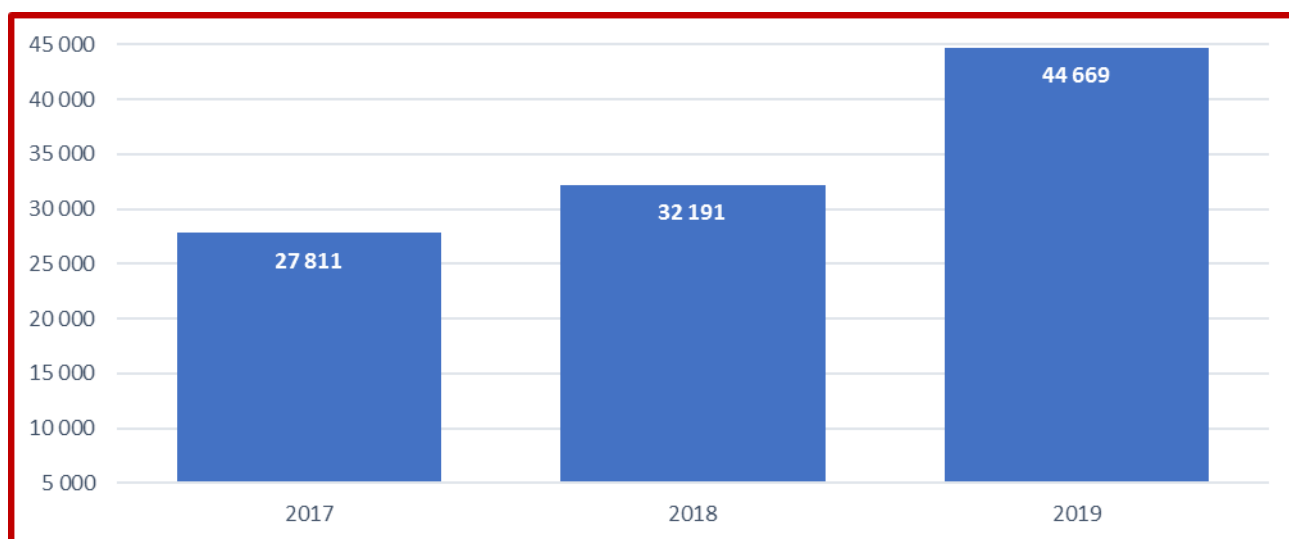
4.2.8. Ryzyko związane z instrumentami finansowymi

Spółka posiada instrumenty finansowe w postaci lokat krótko i długoterminowych w bankach, które zabezpieczają wydane Spółce gwarancje bankowe. Ryzyko związane z tymi instrumentami ma nikły wpływ na wynik finansowy Spółki.

5. SYTUACJA FINANSOWA SPÓŁKI

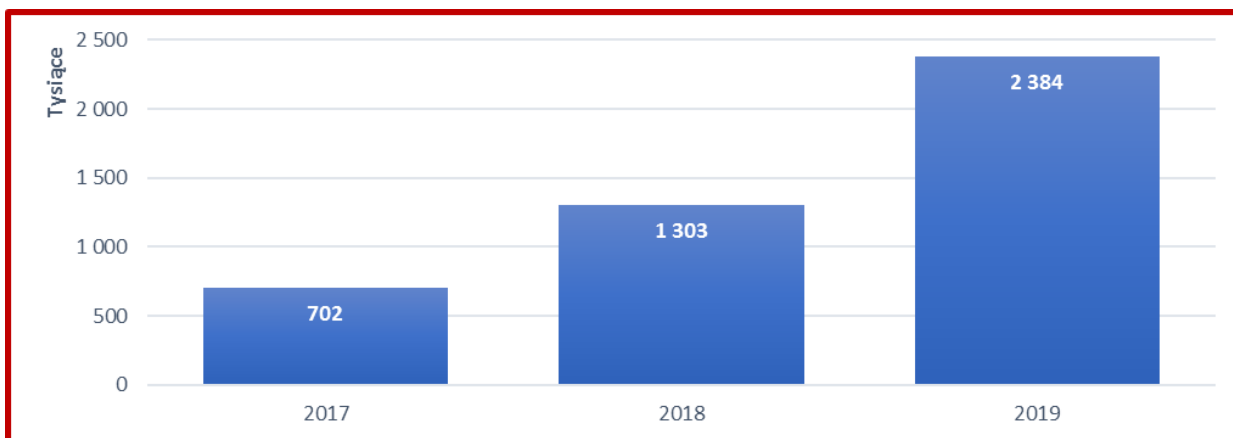
5.1. Przychody Spółki

W roku 2019 Spółka osiągnęła przychody netto ze sprzedaży w wysokości 44.668,6 tys. zł, były one wyższe o ponad 38% w porównaniu z poprzednim okresem sprawozdawczym. Wzrost sprzedaży został osiągnięty we wszystkich kanałach dystrybucji. Największe wartościowo wzrosty uzyskane zostały na rynku krajowym w głównych kanałach sprzedaży, tj. Realizacjach Własnych (Kontrahent) oraz wśród Partnerów Handlowych (Partner).



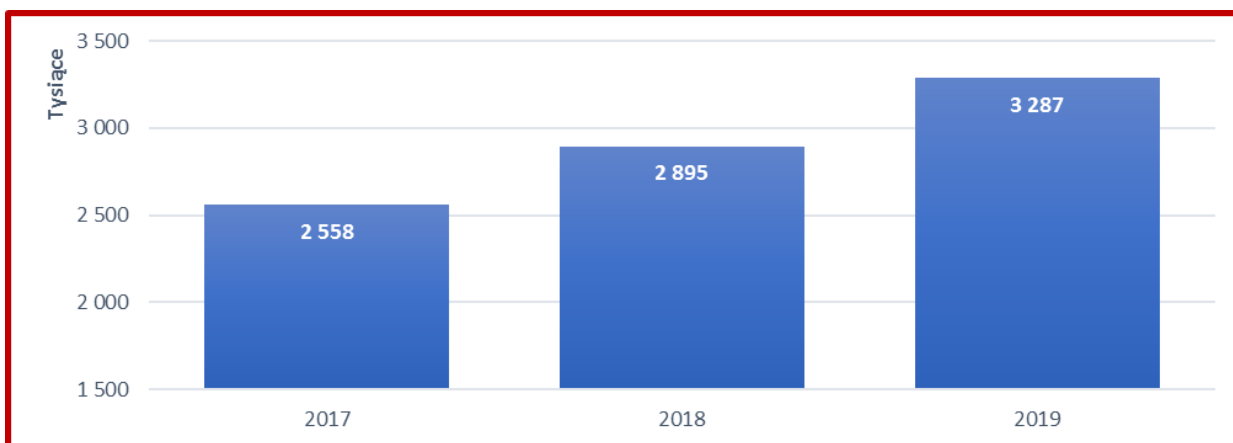
Wykres 4. Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi, lata 2017 – 2019 (w tys. zł).

Pod względem dynamiki sprzedaży, najszybciej rozwijającym się kanałem dystrybucji była sprzedaż eksportowa, która odnotowała wzrost rok do roku o 83%, wartościowo do poziomu 2,9 mln zł w roku 2019. Jest to kolejny rok tak istotnego wzrostu sprzedaży na rynki zagraniczne, w roku 2018 wzrost sprzedaży wyniósł 85%. W związku z bardzo dużym zainteresowaniem produktami Spółki na rynkach zagranicznych Zarząd podjął decyzję o rozbudowie struktur sprzedaży działu sprzedaży eksportowej, działania te powinny mieć wymierny wynik na sprzedaż roku 2020.



Wykres 6. Przychody sprzedaży na rynki zagraniczne lata 2017 - 2019 (w tys. zł.)

W roku 2019 nastąpił również wzrost wartości sprzedaży usług świadczonych przez Serwis. Zwiększony poziom jest wynikiem wzrostu sprzedaży własnych produktów, które zgodnie z wymogami prawnymi wymagają obowiązkowych, okresowych przeglądów. Poza przychodami z okresowych przeglądów produktów, źródłem sprzedaży Serwisu są między innymi odpłatne naprawy, oględziny i sprzedaż części zamiennych,



Wykres 7. Przychody sprzedaży na Serwis lata 2017 - 2019 (w tys. zł.)

5.2. Wyniki finansowe

W 2019 wskaźniki rentowności uległy poprawie w stosunku do roku 2018. Rentowność ze sprzedaży wyniosła w bieżącym roku +5,0% (rok 2018: +1,05%), a rentowność zysku netto +2,9% (rok 2018: +0,04%).

Wskaźniki rotacji majątku obrotowego w roku 2019 osiągnęły wartości dla należności: 100 dni i dla zapasów: 106 dni. W wartościach bezwzględnych zmiana wynosiła odpowiednio: +1.176,4 tys. zł i +2.305,5 tys. zł.

Wskaźnik rotacji zobowiązań w bieżącym okresie wyniósł 71 dni, w stosunku do 101 dni w roku poprzednim. W wartościach bezwzględnych zmiana wyniosła -188,7 tys. zł.

Wysokie zaangażowanie w kapitał obrotowy jest rezultatem dynamicznego wzrostu sprzedaży w roku 2019.

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 2019. Jednocześnie Spółka korzysta z ubezpieczenia dla części należności, korzysta także z raportów handlowych przy ocenie klientów nieubezpieczonych i na bieżąco współpracuje z kancelarią prawną we wszelkich sprawach spornych.

W zakresie 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 niezadawalający współczynnik rotacji do produkcji wyrobów nietypowych.

	Sposób wyliczenia	rok bieżący	rok poprzedni
Rentowność ze sprzedaży [%]	zysk ze sprzedaży/sprzedaż	5,0%	1,05%
Rentowność zysku netto [%]	zysk netto/sprzedaż	2,9%	0,04%
Rentowność kapitału własnego ROE [%]	zysk netto/kapitał własny	9,7%	0,11%
Rentowność majątku trwałego ROA [%]	zysk netto/majątek trwały	8,4%	0,10%
Rotacja zapasów [dni]	średnie zapasy * 365 / koszt sprz.towarów i prod.	106	130
Rotacja należności [dni]	średnie należności * 365 / przychody ze sprzedaży	100	120
Rotacja zobowiązań [dni]	średnie zobowiązania * 365 / koszt sprz.towarów i prod.	71	101
Efektywność środków trwałych	sprzedaż/środki trwałe	2,9	2,2
Efektywność aktywów	sprzedaż/aktywa	1,2	1,0
Płynność bieżąca	aktywa bieżące / zobowiązania krótkoter.	1,3	1,3
Płynność szybka	aktywa bieżące - zapasy / zobowiązania krótkoter.	1,1	1,1
Wskaźnik zadłużenia	zobowiązania ogółem / aktywa ogółem	0,62	0,61

Tabela 1. Wskaźniki rentowności i wskaźniki efektywności.

Bankiem finansującym działalność operacyjną Spółki został PKO BP, z którym w lipcu 2019 roku podpisano dwuletnie umowy obejmujące kredyt w rachunku bieżącym w wysokości 3 mln zł oraz wielocelową linię kredytową w kwocie 3 mln zł. Uzyskane finansowanie zostało częściowo przeznaczone na spłatę zadłużenia kredytowego w mBanku, w którym finansowanie zostało zamknięte w sierpniu 2019.

W październiku 2019 roku zaciągnięto w PKO BP nieodnawialny kredyt ratalny w kwocie 1,5 mln zł z 12 miesięcznym okresem spłaty.

Spółka spłaca także długoterminowy kredyt inwestycyjny na budowę zakładu w Konarskich, który uzyskano w 2008 roku w PKO BP SA. Kwota pozostająca do spłaty to 4.891,1 tys. zł, a zapadalność ostatniej spłaty to rok 2033.

Spółka korzysta z linii gwarancyjnej w Ergo Hestia.

5.3. Akcje własne

W roku obrotowym od 1 stycznia 2019 r. do 31 grudnia 2019 r. w Spółka nie nabywała akcji własnych.

5.4. Instrumenty finansowe

Od 1 stycznia 2019 r. do 31 grudnia 2019 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.

.....
Marcin Małkowski – Prezes Zarządu

.....
Dominik Zbrowski – Członek Zarządu

Konarskie, 21 kwietnia 2020 roku