



**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI  
ZA 2019 ROK**

Zarząd Megaron Spółka Akcyjna przedstawia Sprawozdanie z działalności Spółki za 2019 rok, sporządzone w oparciu o Rozporządzenie Ministra Finansów z 29 marca 2018 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim (Dz. U. z 2018 roku poz. 757).

## 1. PODSTAWOWE INFORMACJE O SPÓŁCE

Emitent jest spółką akcyjną z siedzibą w Szczecinie. Został utworzony i działa zgodnie z przepisami prawa polskiego, w szczególności przepisami Kodeksu spółek handlowych.

Nazwa	MEGARON S.A.
Siedziba	70-892 Szczecin, ul. Pyrzycka 3 e, f
Sąd Rejestrowy	Sąd Rejonowy dla Szczecina Centrum w Szczecinie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
Nr KRS	0000301201
REGON	810403202
Telefon	+48 (091) 46 64 540
Fax	+48 (091) 46 64 541
Strona internetowa	<a href="http://www.megaron.com.pl">www.megaron.com.pl</a>
Adres e-mail	<a href="mailto:megaron@megaron.com.pl">megaron@megaron.com.pl</a>
Przeważająca działalność wg PKD	2352Z
Sektor wg klasyfikacji GPW	materiały budowlane (414)
Czas trwania działalności	zawarta na czas nieoznaczony

Akcje Spółki MEGARON S.A. notowane są na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych od dnia 25 lutego 2011 roku.

### 1.1. PRZEDMIOT DZIAŁALNOŚCI

Spółka prowadzi działalność produkcyjną w branży materiałów budowlanych. Jest producentem materiałów budowlanych przygotowanych na bazie spoiw mineralnych i organicznych stosowanych do prac wykończeniowych wewnątrz budynków. Spółka posiada nowoczesny zakład produkcyjny w Szczecinie zlokalizowany na obrzeżach miasta, w którym wytwarza szeroką gamę produktów z kategorii chemii budowlanej. Produkcja odbywa się w dwóch halach produkcyjno-magazynowych:

- HALA I (Szczecin, ul. Pyrzycka 3e, f) - z linią technologiczną do wytwarzania mieszanek prefabrykowanych suchych,
- HALA II (Szczecin, ul. Pyrzycka 3a) - z liniami technologicznymi do wytwarzania emulsji i mieszanek gotowych (mokrych) oraz regałami wysokiego składowania.

## **1.2. ODDZIAŁY SPÓŁKI**

Spółka nie posiada oddziałów na terenie kraju ani poza jego granicami. Posiada struktury organizacyjne w postaci przedstawicieli handlowych zlokalizowanych i działających na terenie całego kraju, współpracujących z wyspecjalizowanymi ogólnopolskimi i regionalnymi branżowymi dystrybutorami materiałów budowlanych.

Sprzedaż zagraniczna prowadzona jest poprzez wyspecjalizowanych dystrybutorów materiałów budowlanych działających na poszczególnych rynkach zagranicznych, za współpracę z którymi odpowiada dział eksportu Spółki.

## **1.3. ZMIANY W SKŁADZIE OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH**

W okresie sprawozdawczym Zarząd Spółki pracował w następującym składzie:

Piotr Sikora	Prezes Zarządu
--------------	----------------

W okresie sprawozdawczym Rada Nadzorcza pracowała w następującym składzie:

Mariusz Adamowicz	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Mariusz Sikora	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej (do 12.08.2019)
Iwona Kowalczyk	Wiceprzewodnicząca Rady Nadzorczej (do 03.09.2019)
Arkadiusz Mielczarek	Sekretarz Rady Nadzorczej
Mieszko Parszewski	Członek Rady Nadzorczej
Mieczysław Żywotko	Członek Rady Nadzorczej

Zasady funkcjonowania zarządu oraz rady nadzorczej regulują odpowiednio regulamin zarządu oraz regulamin rady nadzorczej dostępne na stronie internetowej [www.megaron.com.pl](http://www.megaron.com.pl)

## **1.4. ZMIANY W ZASADACH ZARZĄDZANIA PRZEDSIĘBIORSTWEM SPÓŁKI ORAZ JEJ GRUPĄ KAPITAŁOWĄ**

W 2019 roku nie wystąpiły zmiany w zasadach zarządzania przedsiębiorstwem Emitenta.

## **1.5. INFORMACJE O FIRMIE AUDYTORSKIEJ UPRAWNIONEJ DO BADANIA EMITENTA**

W dniu 24 maja.2019 roku Rada Nadzorcza Uchwałą nr 08/05/2019/RN dokonała wyboru podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych. W dniu 06.06.2019 roku Prezes Zarządu zawarł umowę z firmą audytorską B-think Audyt Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, wpisaną na listę firm audytorskich pod numerem 4063. Umowa dotyczyła dokonania badania jednostkowego sprawozdania finansowego, sporządzonego za rok obrotowy kończący się 31.12.2019 oraz 31.12.2020 roku oraz półrocznego skróconego jednostkowego sprawozdania finansowego sporządzonego za okres kończący się 30.06.2019 oraz 30.06.2020 roku.

Informacja o wynagrodzeniu	2018	2019
Data zawarcia umowy	16.07.2018	16.07.2018
Wynagrodzenie biegłego rewidenta za badanie roczne [w zł]	21 100	30 000
Pozostałe usługi-limit kosztów dojazdu [w zł]	4 000	2 000
Wynagrodzenie biegłego rewidenta za badanie śródroczne [w zł]	12 660	26 750

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

Przychody ze sprzedaży w roku 2019 wyniosły 43 517 tys. zł, co w porównaniu do roku poprzedniego (przychody ze sprzedaży na poziomie 44 693 tys. zł) wskazuje na spadek przychodów o 2,63%. Koszty działalności podstawowej wyniosły 40 473 tys. zł, a w porównaniu z rokiem poprzednim (40 296 tys. zł) wzrosły o 0,44 %.

Poniżej przedstawione zostały podstawowe dane finansowe i wskaźniki Spółki.

WYBRANE DANE FINANSOWE	01.01.2019 31.12.2019		01.01.2018 31.12.2018	
	w tys. zł		w tys. EUR	
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	43 517	44 693	10 116	10 474
II. Zysk (strata) z działalności operacyjnej	3 475	4 637	808	1 087
III. Zysk (strata) brutto	3 302	4 492	768	1 053
IV. Zysk (strata) netto	2 811	3 276	653	768
V. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	7 289	8 394	1 694	1 967
VI. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-5 546	-7 984	-1 289	-1 871
VII. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-1 269	-1 244	-295	-292
VIII. Przepływy pieniężne netto, razem	475	-834	110	-195
IX. Aktywa, razem	38 722	33 442	9 093	7 777
X. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	20 479	18 010	4 809	4 188



XI. Zobowiązania długoterminowe	4 045	5 162	950	1 200
XII. Zobowiązania krótkoterminowe	12 422	8 759	2 917	2 037
XIII. Kapitał własny	18 243	15 431	4 284	3 589
XIV. Kapitał zakładowy	540	540	127	126
XV. Liczba akcji (w szt.)	2 700 000	2 700 000	2 700 000	2 700 000
XVI. Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł / EUR)	1,04	1,21	0,24	0,28
XVII. Rozwodniony zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł / EUR)	1,04	1,21	0,24	0,28
XVIII. Wartość księgową na jedną akcję (w zł/EUR)	6,76	5,72	1,59	1,33
XIX. Rozwodniona wartość księgową na jedną akcję (w zł/EUR)	6,76	5,72	1,55	1,33
XX. Zadeklarowana lub wypłacona dywidenda na jedną akcję (w zł / EUR)	0,00	0,00	0,00	0,00

Wskaźnik rentowności	Zalecane	2018	2019
Rentowność działalności operacyjnej	Max	10,2%	7,9%
Rentowność brutto sprzedaży	Max	10,1%	7,6%
Rentowność netto sprzedaży	Max	7,3%	6,5%
Rentowność netto aktywów	Max	9,8%	7,3%
Rentowność netto kapitału własnego	Max	21,2%	15,4%

Wskaźnik płynności	Zalecane	2018	2019
Płynność bieżąca	1,4-2,0	1,10	0,80
Płynność szybka	0,8-1,0	0,80	0,58
Pokrycie zobowiązań należnościami	>1,0	0,77	0,51

Sytuacja finansowa na dzień 31 grudnia 2019 r. jest zgodna z wcześniej założonym planem finansowym.

## 2.1. STRUKTURA SPRZEDAŻY I RYNKI ZBYTU

### 2.1.1. INFORMACJE O PODSTAWOWYCH PRODUKTACH

Spółka specjalizuje się w produkcji suchych i mokrych (gotowych do użycia) mieszanek mas i emulsji budowlanych przygotowanych na bazie surowców mineralnych. Asortyment wyrobów oferowanych przez Spółkę można podzielić na następujące kategorie:

a) Pod marką MEGARON:

- Gładzie Gipsowe: Finisz Gs-1; Super Finisz Gt-120, Gładź Gipsowa Maszynowa Gv-10, Gładź Gipsowo – Polimerowa Professional Gv-15;
- Gotowe Gładzie Polimerowe: Super Finisz Dv-20, Finisz Dv-21, Bezpyłowa Df-16, Lekka Dv-25;
- Gipsy Szpachlowe: Francuski Gs-2, Szpachlowy Gs-; Zbrojony Gs-10;
- Dekoracyjne Papy w Płynie: Biała Uv-90, Ceglana Uv-213, Brązowa Uv-811, Grafitowa Uv-715;

- Kleje Gipsowe GI-5;
  - Kleje Dyspersyjne Dekorfix Dw-13;
  - Emulsje Gruntujące Uniwersalna Dk-150.
- b) Pod marką ŚMIG:
- Gładzie Gotowe: Biała Gotowa Gładź Szpachlowa A-2, Biała Gotowa Gładź Szpachlowa A-6, Biała Gotowa Gładź Malarska A-8;
  - Gładzie Gipsowe: Biała Gładź Szpachlowa Łatwoszlifowalna D-1, Biała Gładź Szpachlowa Wzmocniona D-2, Gładź Francuska D-7, Gładź Szpachlowa Łatwoszlifowalna E-1;
  - Masy Szpachlowe: Supermocna Masa Szpachlowa C-50;
  - Gipsy Szpachlowe Gips Szpachlowy Do Łączenia Płyt G-K Bez Taśmy D-3, Biały Gips Szpachlowy Do Łączenia Płyt G-K 60 Minut D-4;
  - Kleje Do Płytek Gotowe: Gotowy Klej Do Płytek Dekoracyjnych F-2; Gotowy Klej Do Płytek Klasy D1TE F-60;
  - Farby Renowacyjne: Wodoszczelna Farba Renowacyjna W-1, W-2, W-3, W-4;
  - Grunty: Grunt Uniwersalny K-15.
- c) Pod marką VAVA:
- Gotowa gładź tynkowa biała super lekka V41;
  - Gotowa gładź tynkowa biała o podwyższonej wytrzymałości V42;
  - Gotowa gładź tynkowa biała V43;
  - Gotowy gips szpachlowy do spoinowania płyt gipsowo-kartonowych V51;
  - Klej do płytek dekoracyjnych V61;
  - Gładź tynkowa biała V12;
  - Gładź tynkowa V14;
  - Gładź tynkowa biała V16;

## 2.1.2. WARTOŚCIOWA STRUKTURA SPRZEDAŻY

	2018		2019	
	[tys. zł]	[%]	[tys. zł]	[%]
Gotowe masy i emulsje budowlane	23 035	52	24 992	57
Suche prefabrykowane mieszanki	21 658	48	18 525	43
<b>RAZEM</b>	<b>44 693</b>	<b>100,00</b>	<b>43 517</b>	<b>100,00</b>

### 2.1.3. ILOŚCIOWA STRUKTURA SPRZEDAŻY

	2018		2019	
	[tony]	[%]	[tony]	[%]
Gotowe masy i emulsje budowlane	15 797	39,74	15 286	44,18
Suche prefabrykowane mieszanki	23 957	60,26	19 317	55,82
RAZEM	39 753	100,00	34 603	100,00

Podstawowe produkty Spółki według kryterium wartości sprzedaży w 2019 roku to:

- biała zaprawa szpachlowa ŚMIG A 2 – 22,96 % rocznej sprzedaży,
- gładź gipsowa Megaron Gs-1 – 16,87 % rocznej sprzedaży.

### 2.1.4. INFORMACJA O RYNKACH ZBYTU

Spółka prowadzi sprzedaż w kraju i na rynkach zagranicznych.

	2018		2019	
	[tys. zł]	[%]	[tys. zł]	[%]
Rynek krajowy	40 985	92	40 064	92
Rynek zagraniczny	3 707	8	3 453	8
RAZEM	44 693	100	43 517	100

Najważniejsze terytorialnie rynki zbytu wg kryterium wielkości sprzedaży to:

- w kraju - województwa wielkopolskie, zachodniopomorskie i lubuskie;
- za granicą - Wielka Brytania, Niemcy, Szwecja, Finlandia.

Wartościowa struktura sprzedaży według kryterium odbiorców za 2019 rok przedstawia się następująco:

- Castorama Polska Spółka z o.o. – 21,51 % rocznej sprzedaży;
- Leroy Merlin Polska Sp. z o.o. – 16,37 % rocznej sprzedaży;
- Kontrahent C – 8,66 % rocznej sprzedaży;
- Kontrahent D – 7,55 % rocznej sprzedaży;
- Pozostali – 45,91 % rocznej sprzedaży.

Z największymi odbiorcami Spółka ma zawarte umowy o współpracy określające szczegółowo warunki dostaw, terminy dostaw oraz terminy płatności. Spółka prowadzi politykę dywersyfikacji odbiorców.

## **2.2. ŹRÓDŁA ZAOPATRZENIA**

### **2.2.1. DOSTAWY SUROWCÓW**

Spółka prowadzi politykę dywersyfikowania dostawców, w tym dywersyfikowania dostawców surowców i komponentów. Praktyką jest równoległa współpraca z 2-3 dostawcami z danej branży, co ogranicza ryzyko związane z brakiem dostaw lub brakiem ciągłości dostaw, a w sytuacjach tego wymagających pozwala na zmianę dostawcy. Spółka nie jest związana umowami, które uniemożliwiłyby dokonanie szybkiej zmiany dostawcy.

Transakcje handlowe z dostawcami realizowane są na podstawie pisemnych, jednorazowych zamówień, składanych w oparciu o oferty handlowe dostawców określających warunki dostawy na określony, dłuższy okres (z reguły na rok kalendarzowy). Na takich zasadach odbywa się współpraca z dostawcami najważniejszych surowców i komponentów. Największy dostawca w 2019 według kryterium wartości zakupów to Nordkalk sp. z o.o., której udział w zaopatrzeniu spółki wyniósł 18,71% rocznych kosztów zaopatrzenia w surowce i komponenty i osiągnęła 10,5% udziału w przychodach ze sprzedaży ogółem.

### **2.2.2. DOSTAWA OPAKOWAŃ**

W zakresie współpracy z dostawcami opakowań stosowana jest także zasada dywersyfikacji dostawców. Organizacja dostaw polegająca na:

- równoległej współpracy z przynajmniej dwoma dostawcami każdego rodzaju opakowania,
- utrzymywaniem stanu magazynowego opakowań w magazynie dostawcy,

pozwala na stałe i nieprzerwane zaopatrzenie w opakowania.

Podobnie jak w przypadku współpracy z dostawcami surowców, transakcje z dostawcami opakowań realizowane są na podstawie pisemnych, jednorazowych zamówień, składanych w oparciu o oferty handlowe dostawców określających warunki dostawy na określony okres (z reguły na rok kalendarzowy).

Największy dostawca w 2019 według kryterium wartości zakupów to Jokey Poland Sp z o.o., której udział w zaopatrzeniu spółki wyniósł 23,03% rocznych kosztów zaopatrzenia w surowce i komponenty i osiągnęła 12,13% udziału w przychodach ze sprzedaży ogółem.

## **2.3. REALIZACJA PROGNOZ FINANSOWYCH**

W okresie sprawozdawczym Emitent nie publikował prognoz finansowych.

## **2.4. OCENA ZARZĄDZANIA ZASOBAMI FINANSOWYMI**

W raportowanym okresie emitent terminowo wywiązywał się ze wszystkich swoich istotnych zobowiązań. Nie ma problemów z dostępem do kredytów bankowych. Spółka na bieżąco monitoruje sytuację ekonomiczną swoich odbiorców. Korzysta również z ubezpieczenia kredytów kupieckich.

Obecna sytuacja finansowa Emitenta nadal jest dobra. Nie ma w tej chwili podstaw do obaw o pogorszenie sytuacji finansowej Emitenta w najbliższej przyszłości.



## **2.5. OCENA MOŻLIWOŚCI REALIZACJI ZAMIERZEŃ INWESTYCYJNYCH, W TYM INWESTYCJI KAPITAŁOWYCH, W PORÓWNANIU DO WIELKOŚCI POSIADANYCH ŚRODKÓW, Z UWZGLĘDNIENIEM MOŻLIWYCH ZMIAN W STRUKTURZE FINANSOWANIA TEJ DZIAŁALNOŚCI**

W 2019 r. ważnym obszarem działań Emitenta była działalność inwestycyjna oraz badawczo – rozwojowa. Realizowane były prace związane ze stworzeniem nowoczesnego laboratorium i jego wyposażeniem, budową nowej linii produkcyjnej, a także bieżące prace badawcze mające na celu stworzenie nowatorskich produktów i poszerzenia asortymentu Spółki.

## **2.6. OCENA CZYNNIKÓW I NIETYPOWYCH ZDARZEŃ MAJĄCYCH WPŁYW NA WYNIK DZIAŁALNOŚCI ZA ROK OBROTOWY, Z OKREŚLENIEM STOPNIA WPŁYWU TYCH CZYNNIKÓW LUB NIETYPOWYCH ZDARZEŃ NA OSIĄGNIĘTY WYNIK**

W okresie sprawozdawczym nie wystąpiły czynniki mające nietypowy wpływ na osiągnięty przez Emitenta wynik.

## **3. ZEWNĘTRZNE I WEWNĘTRZNE CZYNNIKI ISTOTNE DLA ROZWOJU SPÓŁKI ORAZ PERSPEKTYWY ROZWOJU JEJ DZIAŁALNOŚCI Z OKREŚLENIEM W JAKIM STOPNIU EMITENT JEST NA NIE NARAŻONY**

### **3.1. CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z MAKROOTOCZENIEM**

#### **3.1.1. RYZYKO ZWIĄZANE Z SYTUACJĄ MAKROEKONOMICZNĄ POLSKI**

Głównymi czynnikami makroekonomicznymi mającymi wpływ na działalność Emitenta są:

- kondycja sektora budownictwa kubaturowego a zwłaszcza budownictwa mieszkaniowego;
- aktualny i perspektywiczny wzrost PKB;
- aktualny i perspektywiczny poziom dochodów konsumentów;
- aktualny i perspektywiczny poziom inflacji
- aktualna i perspektywiczna stopa bezrobocia;
- polityka kredytowa banków wobec finansowania potrzeb mieszkaniowych konsumentów kredytami hipotecznymi.

Przychody ze sprzedaży uzyskiwane przez Emitenta zależą również od sytuacji na rynku budownictwa kubaturowego - zwłaszcza mieszkaniowego. Emitent, opracowując swoją strategię działania, opiera się m.in. na ogólnodostępnych raportach dotyczących sytuacji gospodarczej w Polsce.

#### **3.1.2. RYZYKO WALUTOWE**

Wpływ zmian kursów walut w działalność Spółki można podzielić na dwa obszary:

- Produkcja/sprzedaż – część surowców pochodzi z importu. Wzrost kursu EUR względem PLN wpływa na wzrost części kosztów produkcji. W związku z tym, że Spółka prowadzi sprzedaż eksportową ryzyko wzrostu kosztów produkcji wskutek zmiany kursu EUR jest niwelowane przychodami uzyskiwanymi w EUR. Spółka ocenia wpływ tego ryzyka na działalność Spółki jako niewielki. W 2019 roku:
  - koszty poniesione w EUR wyniosły 538 tys.;
  - przychody uzyskane w EUR wyniosły 814 tys.
- Koszty transportu - koszty transportu stanowią 8% kosztów Spółki. Ich poziom zależy od cen paliw, a te z kolei są powiązane z ceną ropy naftowej i kursem PLN/USD. W okresie sprawozdawczym

ceny paliw kształtowały się na niskim poziomie. Istnieje ryzyko wzrostu kosztów w przyszłości wskutek wzrostu kosztów transportu będących pochodną wzrostu cen ropy i osłabienia PLN względem USD.

### **3.1.3. RYZYKO ZWIĄZANE ZE ZMIANAMI STÓP PROCENTOWYCH**

Ryzyko zmiany stóp procentowych nie wpływa bezpośrednio na działalność Spółki. Wpływ zmian stóp procentowych jest pośredni poprzez oddziaływanie na ceny kredytów udzielanych przez banki komercyjne w tym ceny kredytów mieszkaniowych oraz funkcjonowanie kontrahentów, którzy z kredytów bankowych korzystają. Umowy kredytowe Emitenta, wskutek wieloletniej pozytywnej współpracy z kredytodawcą, oprocentowane są według indywidualnie negocjowanych stóp procentowych. Zmniejsza to ewentualne negatywne skutki niekorzystnych trendów w tym zakresie, umożliwiając, w razie potrzeby, renegocjowanie warunków kredytowych.

### **3.1.4. RYZYKO ZWIĄZANE ZE ZMIANAMI PRAWNYMI**

Emitent, tak jak i inne podmioty gospodarcze, podlega regulacjom prawnym z wielu obszarów m. in.: przepisom prawa handlowego, przepisom prawa podatkowego, przepisom prawa pracy, ubezpieczeń społecznych czy ochrony środowiska.

Spółka na bieżąco śledzi procesy zmian prawa, zawczasu dostosowując działalność do wdrażanych zmian. W przypadkach tego wymagających Spółka występuje o pisemne interpretacje do odpowiednich organów administracji.

Ze względu na rodzaj prowadzonej działalności Spółka szczególnie zwraca uwagę na regulacje prawne i ich planowane zmiany związane z ochroną środowiska, zdrowia itd. mogące wpłynąć na zakres stosowanych do produkcji surowców i komponentów. Według obecnego stanu wiedzy Spółki nie ma zagrożeń prawnych dla funkcjonowania branż w której działa Spółka.

### **3.1.5. RYZYKO KONKURENCJI**

Rynek producentów materiałów i chemii budowlanej jest mocno konkurencyjny i zdywersyfikowany. Obok znanych koncernów o zasięgu międzynarodowym w branży działają ogólnokrajowi polscy producenci o ustabilizowanej mocnej pozycji a także wiele mniej znanych małych firm o ugruntowanej pozycji na rynkach lokalnych. Oferta większości z nich jest zbliżona asortymentowo, produkty są łatwe do skopiowania, stąd trudno o uzyskanie przewagi wynikającej z ich unikalności.

Ostatnie kilka lat w branży producentów materiałów i chemii budowlanej to okres stagnacji przychodów. Skutkiem tego pojawia się presja na ceny i obniżanie marż, a dalej - poszukiwanie poprawy rentowności przez ograniczanie kosztów i lepszą efektywność działania oraz szukanie szans wzrostu przez poszerzanie oferty produktowej i wchodzenie na nowe rynki zbytu. Są też sygnały świadczące o zainteresowaniu konsolidacją co może prowadzić do powstania podmiotów o silniejszej pozycji rynkowej i większych możliwościach oddziaływania na rynek.

Spółka ocenia ryzyko konkurencji jako istotne z punktu widzenia obecnej i przyszłej działalności. Spółka w strategii rozwoju zakłada zmiany w ofercie produktowej i zwiększenie udziału sprzedaży w rynku krajowym przez wzrost ilości punktów sprzedaży produktów Spółki.

### **3.1.6. RYZYKO STAGNACJI BĄDŹ REGRESJI RYNKÓW, NA KTÓRYCH DZIAŁA EMITENT**

Spółka jest producentem mas, mieszanek i emulsji budowlanych stosowanych w pracach wykończeniowych lub remontowych wewnątrz budynków. Ryzyko stagnacji bądź regresji rynku, na jakim działa Spółka można podzielić na trzy obszary:

- ryzyko stagnacji bądź regresji budownictwa mieszkaniowego i prac remontowych
- ryzyko regresji rynku na produkty Spółki wskutek zmian w budownictwie i wystroju wnętrz,
- ryzyko zastąpienia produktów oferowanych przez Spółkę innymi produktami.

Ryzyko regresji rynku może być wynikiem:

- poprawy jakości nowobudowanych budynków i wynikającego z tego mniejszego zapotrzebowania na masy i mieszanki wyrównujące,
- powszechnego stosowania płyt g-k,
- większego zainteresowania konsumentów stosowaniem tapet i innych okładzin do wystroju wnętrz.

Obserwujemy wieloletni trend zastępowania mieszanek suchych masami gotowymi. Masy gotowe – mimo, iż droższe – są wygodniejsze w użyciu, skracają czas pracy i pozwalają ją lepiej organizować, ograniczają ryzyko wystąpienia strat wskutek niewłaściwego oszacowania planowanego zużycia produktu. W ostatecznym rozrachunku zważywszy na rosnące koszty pracy stosowanie droższych mas gotowych jest uzasadnione ekonomicznie. Spółka oferuje oba rodzaje produktów i na bieżąco reaguje na potrzeby rynku. Kolejnym elementem ryzyka substytucji produktów jest możliwość pojawienia się na rynku produktów o tym samym przeznaczeniu, lecz o znacząco lepszych właściwościach użytkowych.

Ryzyko regresu lub stagnacji rynku z tego powodu w perspektywie średnioterminowej oceniane jest jako niewielkie.

### **3.1.7. RYZYKO ZWIĄZANE Z ROZPRZESTRZENIANIEM PANDEMII KORONAWIRUSA SARS-CoV-2**

Ryzyko związane z rozprzestrzenianiem się pandemii koronawirusa SARS-CoV-2 odczuwalne będzie przez Spółkę szczególnie w obszarze składania nowych zamówień przez Klientów Emitenta, realizacji zamówień oraz w obszarze krótkookresowych przepływów pieniężnych. Wpływ tego ryzyka na ww. obszary został szczegółowo omówiony w pkt.7.

## **3.2. CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z MIKROOTOCZENIEM**

### **3.2.1. CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE BEZPOŚREDNIO Z DZIAŁALNOŚCIĄ EMITENTA**

#### **3.2.2. RYZYKO ZWIĄZANE Z SEZONOWOŚCIĄ SPRZEDAŻY**

Popyt na produkty Spółki ma charakter sezonowy związany z sezonowością branży budowlanej. Jednak ze względu na fakt, iż produkty Spółki wykorzystywane są do prac prowadzonych wewnątrz budynków sezonowość nie jest aż tak ostra jak w całym sektorze budowlanym. Rozkład procentowy sprzedaży rocznej w poszczególnych kwartałach wygląda w przybliżeniu następująco: 1kw 29,74%, 2kw 21,83%, 3kw 26,59%, 4kw 21,83%. W ocenie Spółki sezonowość sprzedaży nie generuje istotnego ryzyka.

### 3.2.3. RYZYKO ZWIĄZANE Z KANAŁAMI DYSTRYBUCJI ORAZ UTRATA KLUCZOWYCH ODBIORCÓW

Ze względu na zdywersyfikowanie kanałów dystrybucji (markety i rynek tradycyjny), jak również zdywersyfikowaną bazę odbiorców, ryzyko związane z możliwością utraty kluczowych odbiorców należy ocenić jako niewielkie. Tym niemniej ze względu na to, że ponad 25% sprzedaży generowane jest przez Firmę A Spółka dąży do zwiększenia bazy odbiorców i w ten sposób zwiększenia rozproszenia sprzedaży.

Dodatkowym elementem ograniczającym ryzyko utraty kluczowych odbiorców (kanałów dystrybucji) jest sposób organizacji pracy przedstawicieli handlowych, którzy aktywnie kontaktują się z klientami (punktami sprzedaży) i rozpoznają ich potrzeby w zakresie produktów oferowanych przez Emitenta. Takie działanie sprawia, iż w wypadku utraty któregokolwiek z odbiorców (dystrybutorów), przedstawiciele handlowi zaspokoją popyt ze strony kupujących poprzez znalezienie dla niego alternatywnego kanału dystrybucji.

### 3.2.4. RYZYKO DOTYCZĄCE UTRATY KLUCZOWYCH DOSTAWCÓW

Temat opisany w punkcie **Błąd! Nie można odnaleźć źródła odwołania..**

### 3.2.5. RYZYKO ZWIĄZANE Z ANOMALIAMI POGODOWYMI

Anomalie pogodowe wpływają na skrócenie lub wydłużenie sezonu budowlanego, jednak ze względu na specyfikę zastosowań produktów Spółki ma to ograniczony wpływ na jej działanie (patrz pkt. 30.3.1.1). Innym skutkiem anomalii pogodowych mogą być dłuższe przerwy w dostawach energii elektrycznej. Spółka zabezpiecza się przed takim ryzykiem utrzymując tzw. minima stanów magazynowych produktów pozwalających na realizację zamówień nawet w przypadku przerw w produkcji.

### 3.2.6. RYZYKO FINANSOWE

Emitent ma właściwą strukturę finansowania, kapitały w pełni finansują majątek trwały, prowadzona działalność jest dochodowa.

Ryzyko finansowe polega na:

- ryzyku pogorszenia sytuacji finansowej głównych kontrahentów co mogłoby skutkować wzrostem należności przeterminowanych i trudnościami w ich ściągnięciu;
- ryzyku zwiększenia ilości przeterminowanych należności o relatywnie niewielkich kwotach;
- ryzyku sprzedaży z marżą poniżej marż planowanych.

System przeciwdziałania wystąpienia negatywnych skutków związanych z ryzykiem finansowym składa się:

- z procedur ustalających i weryfikujących warunki handlowe dla poszczególnych Klientów (terminy płatności i kredyty kupieckie);
- z procedur związanych z procesem monitorowania i windykacji należności przeterminowanych;
- z zasad ustalania cen i zasad akceptacji cen niestandardowych.

W ocenie Spółki stosowane zasady przeciwdziałania ryzyku finansowemu pozwalają na jego kontrolowanie w wystarczającym stopniu. Spółka nie stosuje rachunkowości zabezpieczeń.

### **3.3. CZYNNIKI WEWNĘTRZNE**

#### **3.3.1. POZYCJA SPÓŁKI NA RYNKU**

Podstawowe czynniki określające pozycję Spółki na rynku to:

- Potencjał produkcyjny – Spółka utrzymuje nad większością konkurentów przewagę technologiczną wynikającą z wysokiego stopnia zautomatyzowania i efektywnej organizacji bazy produkcyjnej, magazynowej i logistycznej,
- Specjalizacja – Spółka koncentruje działań na rynku mineralnych mas i mieszanek budowlanych z położeniem akcentów na większy udział w rosnącym rynku mas gotowych (mokrych),
- Sieć Dystrybucji – Spółka jest obecna we wszystkich najważniejszych sieciach marketów budowlanych, współpraca z wyspecjalizowanymi hurtownikami chemii budowlanej,
- Znajomość marki – Spółka poniosła znaczące nakłady marketingowe - w tym na kampanie telewizyjne i inne działania w mediach - poniesione na promowanie i wspieranie znajomości marki MEGARON, ŚMIG i VAVA.

#### **3.3.2. POTENCJAŁ ROZWOJU SPÓŁKI**

Obecny stan wykorzystania parku maszynowego nie uległ istotnej zmianie w stosunku do 2018 roku i nadal pozwala na dwukrotne zwiększenie produkcji bez ponoszenia istotnych nakładów inwestycyjnych. Tym niemniej Spółka podjęła prace projektowe nad nową linią produkcyjną wyrobów suchych (tzn. wymagających zmieszania z wodą przed użyciem). Na bazie tego planu oraz bieżącego stopnia wykorzystania mocy produkcyjnych Zarząd Spółki realizuje plan rozbudowy nowej linii.

#### **3.3.3. STRATEGIA RYNKOWA I ROZWÓJ EMITENTA**

W 2019 roku Spółka kontynuuje sprzedaż na rynku nową markę handlową VAVA. Celem tego przedsięwzięcia jest oferowanie klientom produktów budowlanych z dotychczasowego zakresu specjalizacji Spółki, tj. produktów wykończeniowych do zastosowań wewnętrznych, jednak o najwyższej jakości, z przeznaczeniem dla najbardziej wymagających klientów. Nowa marka VAVA wraz z wypromowanymi wcześniej markami Megaron i ŚMIG, mają na celu również zróżnicowanie oferty dla największych sieci handlowych, tak by ograniczyć konkurencję cenową pomiędzy własnymi produktami Spółki. Produkty pod marką VAVA przewidziane są ponadto na rynek Europy Zachodniej, a w szczególności na wymagające rynki Niemiec i Skandynawii.

### **3.4. SZANSE I ZAGROŻENIA DLA EMITENTA**

Szanse:

- stabilne średnioterminowe perspektywy wzrostu gospodarczego w Polsce
- dobre krótko- i średnioterminowe perspektywy rozwoju branży. w jakiej działa Spółka,
- poszerzenie asortymentu oferowanych produktów,
- niewykorzystane moce produkcyjne,
- sprzedaż eksportowa,
- potencjał rozwoju na rynku krajowym.

Zagrożenia:

- wyjście Wielkiej Brytanii z UE mogące skutkować barierami w rozwoju sprzedaży eksportowej na rynek brytyjski,

- spadek bezrobocia, którego konsekwencją może być wzrost kosztów pracy,
- rosnąca konkurencja w segmencie gipsów i gładzi.

#### **4. INFORMACJE O ZAWARTYCH UMOWACH ZNACZĄCYCH DLA DZIAŁALNOŚCI EMITENTA, W TYM ZNANYCH EMITENTOWI UMOWACH ZAWARTYCH POMIĘDZY AKCJONARIUSZAMI, UMOWACH UBEZPIECZENIA, WSPÓŁPRACY LUB KOOPERACJI**

W okresie sprawozdawczym Emitent zawarł oraz kontynuował realizację następujących umów znaczących dla swojej działalności:

##### **4.1. UMOWA O KREDYT W RACHUNKU BIEŻĄCYM ZE SPÓŁKĄ MBANK S.A. Z SIEDZIBĄ W WARSZAWIE Z DNIA 26 MAJA 2017 R.**

Na warunkach określonych w umowie, Bank przyznał Emitentowi kredyt w wysokości nieprzekraczającej 4.000.000,00 zł z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności. Termin spłaty kredytu został określony na dzień 25 maja 2020 r. Prawne zabezpieczenie spłaty udzielonego kredytu stanowi weksel własny in blanco Emitenta wraz z deklaracją wystawcy weksla. Zgodnie z umową środki z kredytu zostały uruchomione po przedstawieniu przez Emitenta dokumentów potwierdzających skuteczne ustanowienie zabezpieczeń przewidzianych ww. umową.

Aneksem z dnia 17 kwietnia 2020 r. wykorzystanie środków kredytu obrotowego przedłużono do 24 listopada 2020 roku oraz wprowadzono dodatkowe zabezpieczenie kredytu w formie gwarancji de minimis udzielonej przez Bank Gospodarstwa Krajowego na kwotę 3.200.000,00 PLN (słownie: trzy miliony dwieście tysięcy złotych 00/100), tj. kwotę gwarancji stanowiącą 80 % kwoty Kredytu, na okres od dnia wpisu do Rejestru BGK do dnia 24 lutego 2021 roku. Miało to na celu wydłużenie okresu finansowania Spółki w związku z panującą pandemią koronawirusa SARV-COV-2 i zwiększonym zapotrzebowaniem na kapitały obce.

Pozostałe warunki umowy nie odbiegają od warunków powszechnie stosowanych dla tego rodzaju umów.

##### **4.2. UMOWA O KREDYT OBROTOWY ZE SPÓŁKĄ MBANK S.A. Z SIEDZIBĄ W WARSZAWIE Z DNIA 26 MAJA 2017 R.**

Na warunkach określonych w umowie, Bank przyznał Emitentowi kredyt w wysokości nieprzekraczającej 6.000.000,00 zł z przeznaczeniem na finansowanie lub refinansowanie kampanii reklamowych produktów MEGARON S.A. zaplanowanych na 2017 r. Termin spłaty kredytu został określony na dzień 25 maja 2020 r. Prawne zabezpieczenie spłaty udzielonego kredytu stanowi weksel własny in blanco Emitenta wraz z deklaracją wystawcy weksla. Zgodnie z umową środki z kredytu zostały uruchomione po przedstawieniu przez Emitenta dokumentów potwierdzających skuteczne ustanowienie zabezpieczeń przewidzianych ww. umową. Z uwagi na brak pełnego wykorzystania kwoty kredytu (niewykorzystana kwota 1mln PLN) w dniu 28 lutego 2018 r. zmiany został harmonogramu spłat kredytu, zmniejszający ich wysokość z 600.000,00 tys. na 500.000,00 tys. zł.

Aneksem z dnia 17 kwietnia 2020 r. termin płatności ostatniej raty kredytu został przesunięty z 25 maja 2020 r. na 25 listopada 2020 r. Miało to na celu wydłużenie okresu finansowania Spółki w związku z panującą pandemią koronawirusa SARV-COV-2 i zwiększonym zapotrzebowaniem na kapitały obce.

Pozostałe warunki umowy nie odbiegają od warunków powszechnie stosowanych dla tego rodzaju umów.



### **4.3. UMOWA O KREDYT INWESTYCYJNY ZE SPÓŁKĄ MBANK S.A. Z SIEDZIBĄ W WARSZAWIE Z DNIA 27 SIERPNI 2018**

Na warunkach określonych w umowie, Bank przyznał Emitentowi kredyt w wysokości nieprzekraczającej 5.300.000,00 zł z przeznaczeniem na finansowanie rozbudowy hali produkcyjno- magazynowej w wysokości nieprzekraczającej 1.575.000,00 zł., na sfinansowanie nakładów na budowę laboratorium kontenerowego w wysokości nieprzekraczającej 1.650.000,00 zł. oraz zakup środka trwałego tj. systemu pakowania o wartości nieprzekraczającej 2.075.000,00 zł. Termin spłaty kredytu został określony na dzień 31 lipca 2023 r. Prawne zabezpieczenie spłaty udzielonego kredytu stanowi weksel własny in blanco Emitenta wraz z deklaracją wystawcy weksla. Zgodnie z umową środki z kredytu zostały uruchomione po przedstawieniu przez Emitenta dokumentów potwierdzających skuteczne ustanowienie zabezpieczeń przewidzianych ww. umową.

Aneksami z dnia 26 czerwca 2019 roku ww. umowa kredytowa została wydłużona do 30 września 2019 roku, natomiast aneksem z dnia 25 września 2019 do 29 listopada 2019 roku. 17 kwietnia 2020 roku ww. umowa została przedłużona o sześć miesięcy. Miało to na celu wydłużenie okresu finansowania Spółki w związku z panującą pandemią koronawirusa SARV-COV-2 i zwiększonym zapotrzebowaniem na kapitały obce.

Pozostałe warunki umowy nie odbiegają od warunków powszechnie stosowanych dla tego rodzaju umów.

### **4.4. UMOWA O DOFINANSOWANIE PROJEKTU W RAMACH PROGRAMU OPERACYJNEGO INTELIGENTNY ROZWÓJ Z NARODOWYM CENTRUM BADAŃ I ROZWOJU Z SIEDZIBĄ W WARSZAWIE Z DNIA 7 GRUDNIA 2017**

Na warunkach określonych w Umowie, Narodowe Centrum Badań i Rozwoju jako Instytucja Pośrednicząca przyznała dofinansowanie Projektu: *Opracowanie technologii ponownego wykorzystania materiałów odpadowych w produkcji lekkich materiałów wykończeniowych w MEGARON S.A.*, realizowanym w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój, Działanie 1.1. Projekty B+R przedsiębiorstw, Poddziałanie 1.1.1. Badania przemysłowe i prace rozwojowe realizowane przez przedsiębiorstwa. Całkowity koszt realizacji Projektu wynosi 8.639.385,88 zł. Na warunkach określonych w Umowie, Instytucja Pośrednicząca przyznała beneficjentowi dofinansowanie w kwocie nie przekraczającej 5.544.321,55 zł, co stanowi 64,17% całkowitych wydatków kwalifikujących się do objęcia wsparciem w ramach Projektu. Zakończenie realizacji Projektu określone zostało w umowie na dzień 31.12.2019 r.

W 2017 roku Projekt nie był realizowany. Po podpisaniu umowy o dofinansowanie wystąpiły problemy z dostępnością i możliwością odbioru styropianowego surowca odpadowego EPS, wykorzystywanego do planowanych prac badawczo - rozwojowych. Kontrahenci, którzy w momencie składania wniosku deklarowali gotowość do współpracy w zakresie dostarczania odpadów EPS wycofali się, gdy Emitent zamierzał przystąpić do realizacji Projektu.

Okazało się, że żaden z podmiotów nie prowadził segregacji odpadów EPS, a ewentualne działania w tym kierunku okazywały się zbyt kosztowne co zmusiłoby spółkę do wycofania się z umowy z NCBiR. Próby znalezienia innych źródeł aż do końca I kwartału nie przyniosły oczekiwanych efektów. Dopiero w kwietniu bieżącego roku udało się znaleźć odpowiednich dostawców i do 31 grudnia 2018 r. zrealizowano projekt zgodnie z umową. Pod koniec 2019 roku spółka napotkała problemy technologiczne uniemożliwiające dalszą kontynuację tego projektu. Polegały one na braku możliwości przeskalowania młyna do mielenia EPS na odpowiednie frakcje z zadeklarowaną wydajnością. Spółce nie

udało się także uzyskać stabilnych receptur produktów dyspersyjnych, ze względu na zmienną wodonasiękliwość surowca, co miało wpływ na cały układ. W związku z powyższym decyzją z dnia 20 grudnia 2019 projekt został zakończony.

#### **4.5. UMOWA MONTAŻU LINII TECHNOLOGICZNEJ SŁUŻĄCEJ DO PRODUKCJI MATERIAŁÓW BUDOWLANYCH Z PRZEDSIĘBIORSTWEM „HORENHEP” ANDRZEJ BEDNAREK Z DNIA 9 LISTOPADA 2018**

Przedmiotem umowy jest budowa linii technologicznej (węzła mieszania) służących produkcji mieszanek cementowych. Wartość umowy wyniosła 3 304 000 zł netto. Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania finansowego umowa ta nie została sfinalizowana.

#### **4.6. PRZEDWSTĘPNA UMOWA SPRZEDAŻY Z MLEASING SP. Z O.O. Z DNIA 27 MARCA 2018**

W ramach niniejszej umowy mLeasing Sp. z o.o. zobowiązany został się do zapłaty w imieniu Megaron S.A. płatności z tytułu wykonania poszczególnych etapów budowy linii technologicznej na rzecz przedsiębiorstwa „Horenhop” Andrzej Bednarek (umowa opisana w pkt.4.6), natomiast Megaron S.A. do odsprzedaży na rzecz mLeasing linii technologicznej niezwłocznie po zakończeniu jej montażu. Załącznikiem do tej umowy jest m.in., umowa leasingu operacyjnego na mocy której mLeasing Sp. z o.o. zobowiązał się oddać na rzecz Spółki do używania albo używania i pobierania pożytków przez czas oznaczony nabytą wcześniej linię technologiczną, a Spółka zobowiązała się zapłacić firmie mLeasing Sp. z o.o. w uzgodnionych ratach wynagrodzenie pieniężne, opisane w Umowie. Podstawowy okres umowy leasingu wynosi okres 59 miesięcy natomiast wkład własny wynosi będzie 10%. Zabezpieczeniem ww. umowy jest weksel in blanco z deklaracją wekslową.

Emitent informuje, że nie otrzymał informacji o zawarciu umów pomiędzy akcjonariuszami.

#### **4.7. INFORMACJE O TRANSAKCJACH ZAWARTYCH PRZEZ EMITENTA LUB JEDNOSTKĘ OD NIEGO ZALEŻNĄ Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI NA INNYCH WARUNKACH NIŻ RYNKOWE**

W okresie sprawozdawczym nie zostały zawarte przez Emitenta transakcje z podmiotami powiązanyymi, zarówno pojedynczo, ani też łącznie, które byłyby istotne i zawarte na warunkach innych niż rynkowe.

#### **4.8. INFORMACJE O ZACIĄGNIĘTYCH I WYPOWIEDZIANYCH UMOWACH DOTYCZĄCYCH KREDYTÓW I POŻYCZEK**

Wszystkie istotne zaciągnięte przez Spółkę istotne umowy kredytowe opisane zostały w pkt. 6. W całym okresie sprawozdawczym Emitent wywiązał się terminowo ze wszystkich swoich zobowiązań finansowych. W okresie sprawozdawczym Emitent nie zaciągnął pożyczek.

#### **4.9. INFORMACJE O UDZIELONYCH W DANYM ROKU OBROTOWYM POŻYCZKACH ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM POŻYCZEK UDZIELONYCH PRZEZ EMITENTA**

W roku 2019 Emitent udzielił własnym pracownikom nieoprocentowanych pożyczek na łączną kwotę 92 tys. złotych. Emitent nie udzielił pożyczek podmiotom powiązanym.

#### **4.10. INFORMACJE O UDZIELONYCH I OTRZYMANYCH W DANYM ROKU OBROTOWYM PORĘCZENIACH I GWARANCJACH, ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM PORĘCZEŃ I GWARANCJI UDZIELONYCH JEDNOSTKOM POWIĄZANYM EMITENTA**

W okresie sprawozdawczym Emitent nie udzielał poręczeń i gwarancji. Nie przyjmował też gwarancji i poręczeń od innego podmiotu.

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

Spółka nie posiada zawartych z osobami zarządzającymi umów o pracę, umów o zarządzanie, umów zlecenia lub umów o świadczenie usług, które ustalałyby szczególne świadczenia dla członków organów zarządzających i nadzorujących Emitenta, wypłacane w chwili rozwiązania stosunku pracy lub innego stosunku prawnego, na podstawie którego dana osoba wykonuje w Spółce powierzone jej funkcje. Wyjątkiem wykraczającym poza regulacje prawne wynikające z Kodeksu Pracy są zapisy w umowach o pracę z osobami zarządzającymi wprowadzające trzymiesięczny i sześciomiesięczny okres wypowiedzenia umowy o pracę niezależnie od stażu pracy w Spółce.

#### **4.12. NIESPŁACONE POŻYCZKI, KREDYTY, GWARANCJE, PORĘCZENIA ITP. UDZIELONE PRZEZ SPÓŁKĘ BĄDŹ JEDNOSTKI OD NIEJ ZALEŻNE NA RZECZ OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH, BĄDŹ NA RZECZ OSÓB Z NIMI POWIĄZANYCH**

Na dzień kończący okres sprawozdawczy transakcje o takim charakterze nie występowały.

### **5. STRUKTURA AKCJONARIATU**

Na dzień 31 grudnia 2019 r. struktura ta przedstawiała się następująco:

Akcjonariusz	Liczba akcji Emitenta	% udziału w kapitale zakładowym	Liczba głosów na WZ	% udział ogólniej liczbie głosów na WZ
Piotr Sikora	1 151 821	42,66%	2 106 821	43,89%
Andrzej Zdanowski	575 000	21,30%	1 025 000	21,35%
Adam Sikora	247 299	9,16%	447 299	9,32%
Kasper Zaziemski	166 110	6,15%	331 110	6,90%
Kajetan Zaziemski	165 000	6,11%	330 000	6,88%
Kornel Zaziemski	165 000	6,11%	330 000	6,88%

Nie istnieją papiery wartościowe dające specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do spółki. Akcje imienne serii A w liczbie 2.100.000 sztuk są uprzywilejowane jedynie co do głosu, w ten sposób, że na jedną akcję przypadają dwa głosy na Walnym Zgromadzeniu. Z akcjami spółki nie wiążą się żadne ograniczenia dotyczące przenoszenia praw własności, ani ograniczenia w wykonywaniu prawa głosu poza wskazanymi w § 8 Statutu Spółki *(po zmianach przyjętych przez Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Megaron S.A. z dnia 18 kwietnia 2014 r.)* tj.: uprzywilejowanie wygasa z chwilą zbycia akcji na rzecz osób niebędących akcjonariuszami akcji serii A lub z chwilą zamiany na akcje na okaziciela, z wyłączeniem darowizny dokonanej na rzecz zstępnych, rodzeństwa lub małżonków. Akcje serii B i C są akcjami zwykłymi na okaziciela. Nie nastąpił skup akcji własnych.

### **5.1. INFORMACJE O ZNANYCH EMITENTOWI UMOWACH, W WYNIKU KTÓRYCH W PRZYSZŁOŚCI MOGĄ NASTĄPIĆ ZMIANY W PROPORCJACH POSIADANYCH AKCJI PRZEZ DOTYCHCZASOWYCH AKCJONARIUSZY**

Z posiadanych przez Emitenta informacji nie ma zawartych umów o takim charakterze.

### **5.2. AKCJE EMITENTA POSIADANE PRZEZ OSOBY ZARZĄDZAJĄCE I NADZORUJĄCE**

Z informacji dostępnych Emitentowi wynika, że na dzień 31 grudnia 2019 roku pan Piotr Sikora, pełniący funkcję Prezesa Zarządu, posiadał 1 151 821 akcji Emitenta stanowiących 42,66% udziału w kapitale zakładowym Emitenta o łącznej wartości nominalnej 230 364,2 zł i dających prawo do wykonywania 43,89% liczby głosów na walnym zgromadzeniu, tj. 2 106 821 głosów przysługujących z ogólnie posiadanej liczby akcji

### **5.3. INFORMACJA O SYSTEMIE KONTROLI PROGRAMÓW AKCJI PRACOWNICZYCH**

W Spółce nie funkcjonują obecnie programy akcji pracowniczych.

### **5.4. INFORMACJA O NABYCIU AKCJI WŁASNYCH**

W 2019 r. Emitent nie prowadził programu nabycia akcji własnych.

### **5.5. WYKORZYSTANIE ŚRODKÓW POCHODZĄCYCH Z WPŁYWÓW Z WYEMITOWANYCH PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH**

W okresie sprawozdawczym Emitent nie wyemitował dodatkowych papierów wartościowych.

### **5.6. INFORMACJE O POWIĄZANIACH ORGANIZACYJNYCH LUB KAPITAŁOWYCH EMITENTA Z INNYMI PODMIOTAMI ORAZ OKREŚLENIE JEGO GŁÓWNYCH INWESTYCJI KRAJOWYCH I ZAGRANICZNYCH**

W okresie sprawozdawczym Emitent nie prowadził inwestycji krajowych lub zagranicznych. Emitent nie ma powiązań z innymi podmiotami.

## **5.7. OŚWIADCZENIE O STOSOWANIU ŁADU KORPORACYJNEGO**

Spółka sporządziła oświadczenie o stosowaniu ładu korporacyjnego w osobnym dokumencie.

## **5.8. WARTOŚĆ WYNAGRODZEŃ, NAGRÓD LUB KORZYŚCI W TYM WYNIKAJĄCYCH Z PROGRAMÓW MOTYWACYJNYCH LUB PREMIOWYCH OPARTYCH NA KAPITALE EMITENTA OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH**

Informacja została wskazana w pkt. I.16 dodatkowych not objaśniających do sprawozdania finansowego.

## **6. OPIS POSTĘPOWAŃ TOCZĄCYCH SIĘ PRZED SĄDEM, ORGANEM WŁAŚCIWYM DLA POSTĘPOWANIA ARBITRAŻOWEGO LUB ORGANEM ADMINISTRACJI PUBLICZNEJ**

31 marca 2019 roku Spółka złożyła do Sądu Okręgowego w Szczecinie, Wydział VIII Gospodarczy, pozew o zapłatę w postępowaniu upominawczym od Sodexo Benefits and Rewards Services Polska sp. z o.o. kwoty 2 893 tys. zł wraz z odsetkami ustawowymi tytułem zwrotu niewykorzystanych środków pieniężnych w programie motywacyjnym. Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania, Sąd Okręgowy w Szczecinie nie wydał orzeczenia w tej sprawie.

Żadne inne z postępowań sądowych bądź administracyjnych, w których stroną był lub jest Emitent nie dotyczy przedmiotu sporu, który miałby znaczącą wartość lub znaczący wpływ na działalność spółki.

## **7. INFORMACJE O ZNACZĄCYCH ZDARZENIACH, JAKIE NASTĄPIŁY PO DNIU BILANSOWYM, A NIEUWZGLĘDNIONYCH W SPRAWOZDANIU FINANSOWYM ZA BIEŻĄCY OKRES**

W związku z panującą w okresie od połowy marca 2020 do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania pandemią koronawirusa SARS-CoV-2 Emitent dokonał weryfikacji procesów wewnętrznych funkcjonujących w Spółce w celu zapewnienia bezpieczeństwa Pracowników, Klientów oraz Kontrahentów. Jednocześnie dokonał analizy potencjalnego wpływu pandemii na działalność operacyjną, wyniki finansowe i sytuację płatniczą Spółki. Emitent przewiduje, że obecna sytuacja będzie miała największy wpływ na jego działalność w następujących obszarach:

W obszarze składania nowych zamówień przez Klientów Emitenta:

- Ograniczone zostały wizyty przedstawicieli handlowych u Klientów Emitenta ze względu na konieczność ograniczenia bezpośrednich kontaktów Pracowników z osobami z zewnątrz;
- Ograniczone zostały możliwości prowadzenia sprzedaży w marketach budowlanych będących głównymi odbiorcami produktów Emitenta;

W obszarze realizacji zamówień na rzecz Klientów Emitenta:

- Spółka odnotowuje nieznaczne, krótkoterminowe zakłócenia w ciągłości dostaw surowców niezbędnych do produkcji, zwłaszcza tych importowanych z zagranicy i dostarczanych transportem samochodowym;

W obszarze krótkookresowych przepływów pieniężnych:

- Spółka przewiduje w drugim kwartale bieżącego roku czasowe zakłócenia w regulowaniu zobowiązań wobec Spółki przez jej kontrahentów.

Zgodnie z najlepszą wiedzą Zarządu Emitenta na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania nie ma możliwości określenia ostatecznego wpływu pandemii koronawirusa SARS-CoV-2 na działalność operacyjną, wyniki finansowe i sytuację płatniczą Spółki, ze względu na fakt, że wynika on z czynników niezależnych od Spółki. W celach ostrożnościowych Zarząd spółki zawarł aneksy umów kredytowych, odraczające terminu spłat bieżących zobowiązań kredytowych, co istotny sposób poprawiło sytuację płynnościową Spółki (nota 15.4) a na bieżąco analizuje i uruchamia wszelkie działania mające na celu wykorzystanie działań pomocniczych jakie proponuje rząd naszego kraju.

## **8. WAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU**

W dniu 21.09.2018 roku Spółka jako beneficjent Projektu pn. Opracowanie technologii ponownego wykorzystania materiałów odpadowych w produkcji lekkich materiałów wykończeniowych w Megaron S.A. zgodnie z umową POIR.01.01.01-00-0290/17-00 złożyła wniosek o wprowadzenie zmian w projekcie. Narodowe Centrum Badań i Rozwoju zgodnie z pismem z dnia 31.01.2019r. zmiany w projekcie przyjęło. Dotowany program badań przewidziany jest na 2 lata i jego celem jest opracowanie nowych produktów z zastosowaniem surowców odpadowych, co z jednej strony ma przyczynić się do obniżenia kosztów produkcji, z drugiej do ograniczenia zanieczyszczenia środowiska naturalnego poprzez wykorzystanie odpadów pobudowanych. Pod koniec 2019 roku Spółka napotkała problem technologiczny uniemożliwiający dalszą kontynuację tego projektu, wskutek czego decyzją z dnia 20 grudnia 2019 projekt został zakończony.

## **9. INFORMACJA O INSTRUMENTACH FINANSOWYCH**

Spółka w bieżącym roku wykorzystywała następujące instrumenty finansowe: należności, środków pieniężnych, pożyczek, zobowiązań z tytułu kredytów i leasingu, a także zobowiązań handlowych i pozostałych zobowiązań. Szerzej zobowiązania z tyt. kredytów zostały opisane w nocie nr 6, natomiast pełen zakres informacji o instrumentach finansowych posiadanych przez Spółkę na 31.12.2019 r. został zawarty w dodatkowych informacjach i objaśnieniach do sprawozdania finansowego w nocie nr 1.

Szczecin, dnia 28 kwietnia 2020 r.

Piotr Sikora

Prezes Zarządu Megaron S.A.