

# Sprawozdanie z działalności

za rok obrotowy

od 1 stycznia do 31 grudnia 2020 roku



**MAŁKOWSKI  
MARTECH**

Czołowo, ul. Leśna 57  
62-035 Kórnik

tel. +48 61 222 75 00

fax +48 61 222 75 01

[biuro@malkowski.pl](mailto:biuro@malkowski.pl)

**SPIS TREŚCI:**

	strona
<b>1. Informacje podstawowe o Spółce</b>	<b>1</b>
1.1. Informacje ogólne	1
1.2. Struktura akcjonariatu	1
<b>2. Struktura organizacyjna</b>	<b>2</b>
2.1. Zarząd	2
2.2. Zasoby ludzkie	2
<b>3. Charakterystyka działalności Spółki</b>	<b>3</b>
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 2020	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&amp;D</i>	6
3.5.3. <i>Rozwój w zakresie produktowym i obsługi klienta</i>	6
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	7
<b>4. Istotne czynniki ryzyka</b>	<b>7</b>
4.1. Zewnętrzne czynniki ryzyka	7
4.1.1. <i>Ryzyko związane z koniunkturą w branży budowlanej</i>	7
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>	8
4.2. Wewnętrzne czynniki ryzyka	8
4.2.1. <i>Ryzyko związane z działalnością Spółki i realizacją celów strategicznych</i>	8
4.2.2. <i>Ryzyko związane z odejściem kluczowych pracowników Spółki</i>	8
4.2.3. <i>Ryzyko nadmiernego zadłużenia przedsiębiorstwa</i>	9
4.2.4. <i>Ryzyko niewypłacalności odbiorców</i>	9
4.2.5. <i>Ryzyko współpracy z dostawcami usług i podwykonawcami</i>	9
4.2.6. <i>Ryzyko cen produktów, surowców i towarów</i>	9
4.2.7. <i>Ryzyko dopuszczenia wyrobów Spółki do obrotu na rynkach zagranicznych</i>	10
4.2.8. <i>Ryzyko związane z instrumentami finansowymi</i>	10
<b>5. Sytuacja finansowa Spółki</b>	<b>10</b>
5.1. Przychody Spółki	10
5.2. Wyniki finansowe	12
5.3. Akcje własne	13
5.4. Instrumenty finansowe	13

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

<b>Forma prawna</b>	Spółka Akcyjna
<b>Adres siedziby</b>	Czołowo, ul. Leśna 57, 62-035 Kórnik
<b>Numery telekomunikacyjne</b>	tel. +48 61 222 75 00, fax +48 61 222 75 01
<b>E-mail</b>	<a href="mailto:biuro@malkowski.pl">biuro@malkowski.pl</a>
<b>Strona internetowa</b>	<a href="http://www.malkowski.pl">www.malkowski.pl</a>
<b>REGON</b>	006372010
<b>NIP</b>	1230029611
<b>Kapitał zakładowy</b>	804 040,00 PLN opłacony w całości
<b>Ilość akcji</b>	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
<b>Nr KRS wraz z organem prowadzącym rejestr</b>	0000350585 Sąd Rejonowy w Poznaniu – Nowe Miasto i Wilda IX Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
<b>Zarząd</b>	Marcin Małkowski – Prezes Zarządu Dominik Zbrowski – Członek Zarządu
<b>Prokurenci</b>	Magdalena Ratajczak-Grała – Prokurent łączny
<b>Rada Nadzorcza</b>	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-Pospiech	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%
<b>Razem</b>	<b>8 040 400</b>		<b>804 040,00</b>	<b>100,00%</b>

W ciągu roku obrotowego formą prawną Spółki była Spółka Akcyjna. Dnia 28 lipca 2020 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy podjęło uchwały zmieniające Statut Spółki w zakresie jej siedziby, zmiana na Czołowo, w gminie Kórnik. Powyższa zmiana wynikała z decyzji administracyjnej, w sprawie ewidencji miejscowości, ulic i adresów.

## 2. STRUKTURA ORGANIZACYJNA

### 2.1. Zarząd

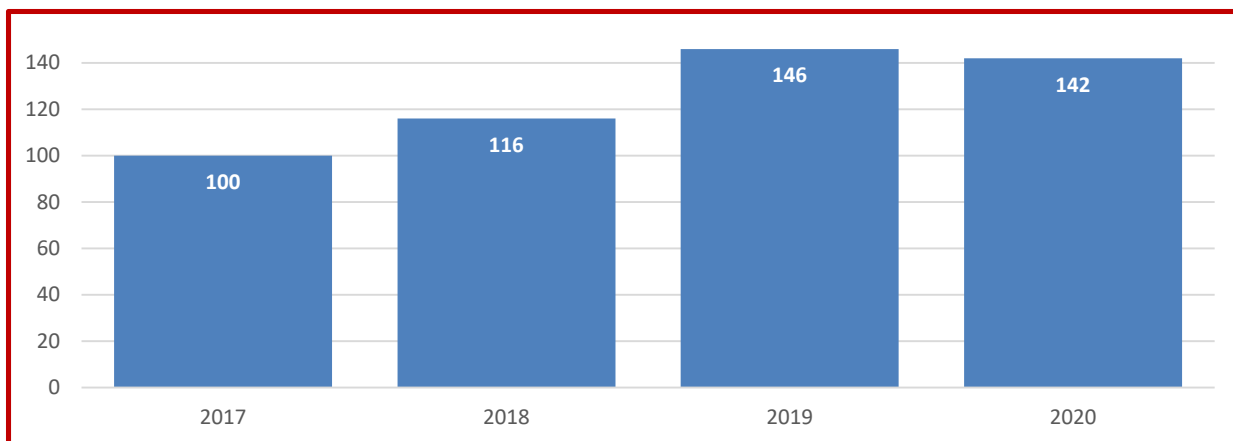
W roku 2020 nie nastąpiła żadna zmiana w składzie Zarządu Spółki Małkowski-Martech S.A.. Spółka może być reprezentowana jednoosobowo, przez Prezesa Zarządu, lub przez Członka Zarządu we współdziałaniu łącznie z innym Członkiem Zarządu bądź Prokurentem.

### 2.2. Zasoby ludzkie

Przeciętne zatrudnienie w Spółce Małkowski-Martech S.A. w roku 2020 wyniosło 140 etatów, w tym:

- Stanowiska robotnicze: 82
- Pracownicy administracji i handlu: 50
- Stanowiska kierownicze: 8

Na dzień 31 grudnia 2020 roku Spółka zatrudniała 144 osób (142 etatów), w tym 34 kobiety i 110 mężczyzn. W porównaniu z ostatnim dniem roku 2019 nastąpił spadek zatrudniania na ostatni dzień roku o 4 etaty. Zmiany dotyczyły stanowisk bezpośrednio produkcyjnych oraz działu serwisu.



Wykres 1. Zatrudnienie w przeliczeniu na pełen etat w latach 2017–2020 (wg stanu na ostatni dzień roku kalendarzowego)

Rotacja pracowników w bieżącym okresie wyniosła 16% i była porównywalna do rotacja pracowników w roku 2019.

Spółka na rok 2021 planuje wzrostu zatrudnienia przede wszystkim na stanowiskach bezpośrednio produkcyjnych.

### 3. CHARAKTERYSTYKA DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI

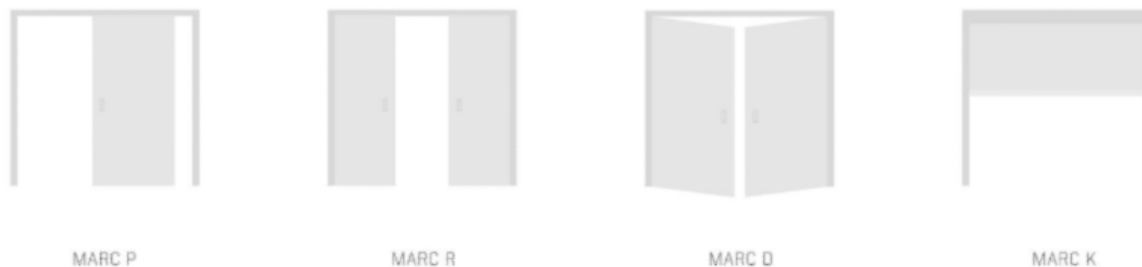
#### 3.1. Przedmiot działalności Spółki

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.

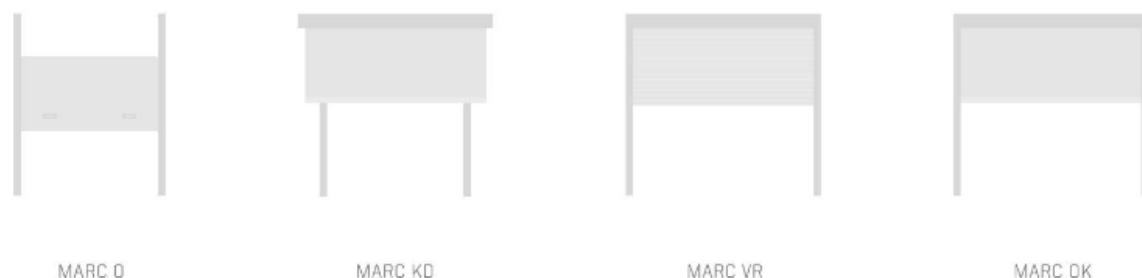
Misją Spółki jest odpowiedzialność za jakość jej produktów, terminowość dostaw i niezawodny montaż, a także oferowanie klientom nowatorskich rozwiązań za rozsądną oraz zrównoważoną cenę.

#### 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:

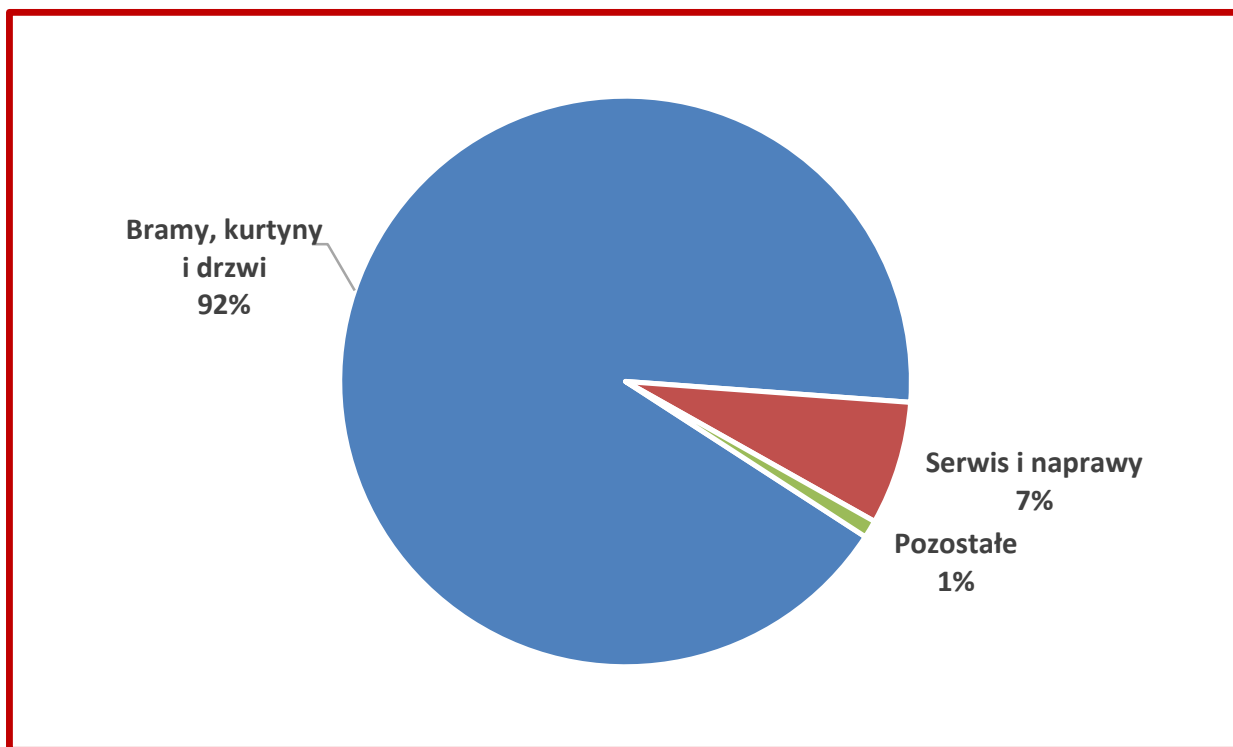
- rozwiązania przeciwpożarowe: bramy, kurtyny, rolety okienne, drzwi, zamknięcia przejść transportowych (grodzie przeciwpożarowe),
- rozwiązania przeciwdziałające rozprzestrzenianiu się dymu: kurtyny i bramy.

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.

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.

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 2020

### **3.4. Istotne wydarzenia wpływające na działalność Spółki w roku 2020**

#### **3.4.1. Ważne wydarzenia**

W roku 2020 pomimo ograniczeń i obostrzeń związanych z pandemią wirusa COVID-19 udało się Spółce zrealizować wzrost sprzedaży oraz osiągnąć poprawę wskaźników rentowności i efektywności działania. Zdaniem Zarządu, biorąc pod uwagę sytuację na świecie, sukcesem Spółki jest ponad trzykrotny wzrost sprzedaży odnotowywanej na rynkach zagranicznych.

Efekty powyższe zostały osiągnięte przy jednoczesnym wprowadzeniu zmian w systemie pracy i uruchomieniu trybu pracy zdalnej dla pracowników administracyjnych, a w kontaktach biznesowych ograniczaliśmy spotkania bezpośrednie na rzecz elektronicznych metody komunikacji.

W czerwcu 2020 roku odbyło się Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy, które podjęło między innymi uchwały dotyczące podziału zysku za rok 2019, Akcjonariusze Spółki zdecydowali o przeznaczeniu kwoty 643,3 tys. zł na wypłatę dywidendy, tj. 8 groszy na jedną akcję. Dnia 07 lipca 2020 roku Spółka dokonała wypłaty dywidendy.

Spółka w roku 2020 angażowała się również w akcje charytatywne, między innymi w ramach 28. finału Wielkiej Orkiestry Świątecznej Pomocy (aukcji Żółtych Serduszek) wspieraliśmy także wielkopolskie szpitale poprzez zakup środków zabezpieczenia osobistego w ramach ochrony przez rozprzestrzenianiem się Covid-19.

#### **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 2020 zrealizowaliśmy projekty oparte zarówno o rozwiązania standardowe, jak i nietypowe realizacje pod indywidualne wymagania klientów.

Wśród najbardziej prestiżowych realizacji można wymienić takie realizacje jak:

- Wieżowiec Generation Park, Skyliner, Ghelamco Unit w Warszawie,
- Zespół budynków Lixa Warszawa,
- Focus Mall centrum handlowego w Zielonej Górze,
- Merkury Market markety budowlane w Bielsku Białej i Krośnie,
- Apartamenty River House oraz Hanza Tower w Szczecinie,
- Flisac Apartamenty Powiśle oraz Osiedle Coopera w Warszawie ,
- Bridgestone w Poznaniu,
- Sortowania odpadów Zambrów,
- Centrum Logistyczne Śnieżka,
- Fabryka Mars w Poznaniu,
- SK Hi-Tech Battery w Dąbrowie Górniczej,
- Ruuki Polska w Obornikach Wlkp.
- Wojskowy Instytut Medyczny w Legionowie,
- Budynek Dydaktyczny Uniwersytetu Warszawskiego,
- Wydział Farmacji Uniwersytetu Medycznego w Poznaniu,
- Amfiteatr w Koszalinie,

### **3.5. Przewidywany rozwój Spółki**

#### **3.5.1. Rozwój w zakresie zarządzania strategicznego**

W raportowanym okresie Małkowski-Martech S.A. kontynuowała swoje działania na podstawie strategii wdrożonej w latach poprzednich. 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 korzystnej pozycji rynkowej i budowaniu przewag konkurencyjnych, poprzez zapewnienie kompleksowej oferty (w szczególności poprzez zwiększenie asortymentu produktowego) i świadczenie wysokiej jakości usług, elastycznie dostosowanych do potrzeb klientów. Strategia zakłada też oddziaływanie na podwykonawców, których traktuje się jako podmioty nierozzerwalnie związane z wizerunkiem firmy 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 stabilizację na rynku polskim oraz kontynuowanie ekspansji w zakresie sprzedaży eksportowej w segmencie biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych. Postawione przez Zarząd cele strategiczne, zakładają długofalowy wzrost sprzedaży.

#### **3.6. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju**

W roku 2020 Spółka kontynuowała prace rozwojowe, mające na celu rozwój istniejących produktów i dostarczenie na rynek nowych rozwiązań.

W III kwartale roku 2020 projekt zgłoszony przez Spółkę, w ramach programu operacyjnego Inteligentny Rozwój, poddziałanie 2.3.2. „Bony na innowacje dla MŚP”, został wybrany do dofinansowania w kwocie 339,3 tys.zł. Uzyskany grant ma zostać w pełni przeznaczony na badania nowych innowacyjnych rozwiązań wdrażanych w Spółce przez dział Badania i Rozwoju.

#### **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 w Polsce i na świecie. 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. 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**

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.

### **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 premialnych, 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 141 dniowy cykl konwersji gotówki – spółka posiłkuje się finansowaniem zewnętrznym dla działalności bieżącej (kredyty krótkoterminowe odnawialne i nieodnawialne, faktoring oraz leasing). Spółka terminowo reguluje wszystkie zobowiązanie z tego tytułu, a rozwój firmy finansuje ze środków własnych. Wskaźnik Ogólnego zadłużenia przedsiębiorstwa wynosił 0,58 w roku 2020 i uległ on poprawie w stosunku do roku poprzedniego, w którym wynosił 0,62. Biorąc pod uwagę sytuację gospodarczą oraz uwarunkowania wewnętrzne przedsiębiorstwa, Małkowski-Martech S.A. stosuje w opinii Zarządu Spółki 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 wzrost 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 przetrzymać część kosztów na odbiorców końcowych swoich produktów bez

znaczącej straty w ilości realizowanych kontraktów albo znaleźć innych dostawców, co coraz częściej przynosi pożądany efekt.

#### **4.2.7. Ryzyko dopuszczenia wyrobów Spółki do obrotu na rynkach zagranicznych**

Branża biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych w sektorze bram ppoż. charakteryzuje się niezwykle dużą barierą wejścia związaną z koniecznością uzyskania niezbędnych zezwoleń i certyfikatów. Na rynku polskim, ze względu na duże doświadczenie w spełnianiu powyższych wymogów, Spółka nie ma problemów z wprowadzaniem do obrotu swoich produktów. Zagrożenie takie może się pojawić w przypadku zamiaru wprowadzenia produktów na rynki krajów spoza Unii Europejskiej, a w szczególności rynki krajów Europy Wschodniej. Procedury dopuszczenia urządzeń przeciwpożarowych do obrotu na tym obszarze, często nie są ujednoczone 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.

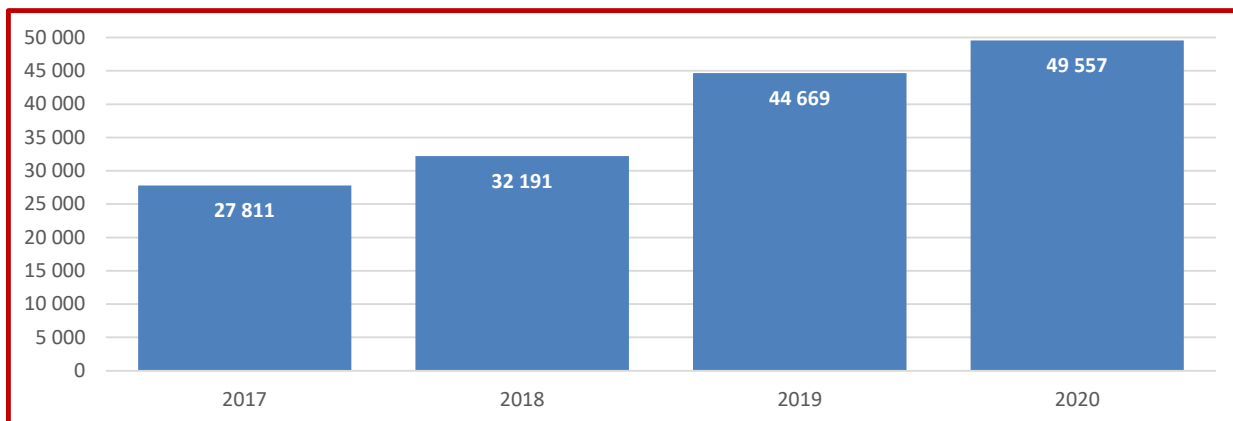
## **5. SYTUACJA FINANSOWA SPÓŁKI**

### **5.1. Przychody Spółki**

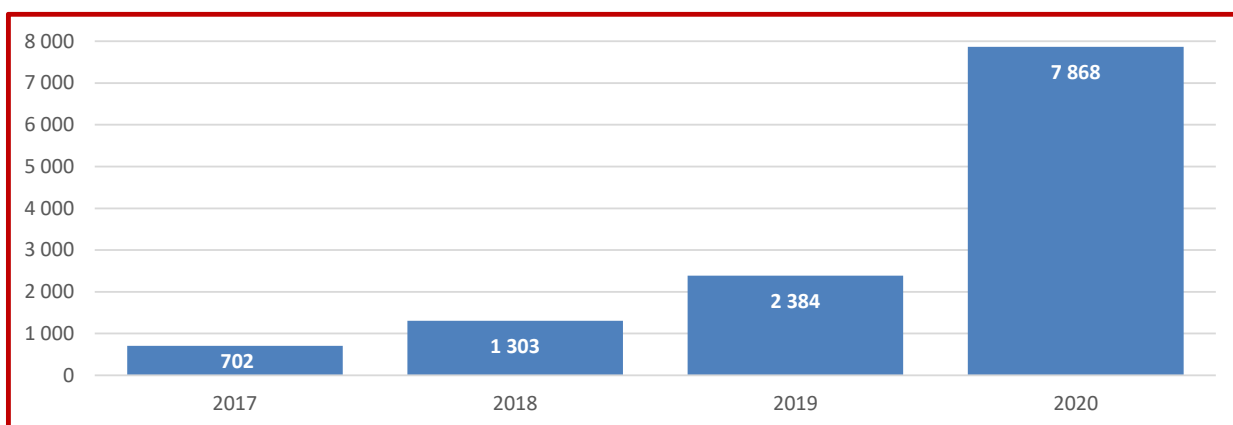
W 2020 roku Spółka osiągnęła przychody na poziomie 49.556,9 tys. zł. Jest to wynik o 10,94 % wyższy niż w analogicznym okresie 2019 roku. W roku 2020 roku wzrost przychodów dotyczył przede wszystkim sprzedaży zagranicznej.

Dynamika wzrostu obrotów w sprzedaży eksportowej wyniosła 230% rok do roku, wartościowo sprzedaż ta wzrosła do poziomu 7,9 mln zł w roku 2020. Jest to kolejny rok tak istotnego wzrostu sprzedaży na rynki zagraniczne, w latach 2018 i 2019 wzrost sprzedaży wyniósł odpowiednio 85% i 83%. Dynamika wzrostu obrotów w sprzedaży krajowej wyniosła 0,84% w porównaniu rokiem 2019, a wartościowo sprzedaż wzrosła do 35,3 mln zł w roku 2020.

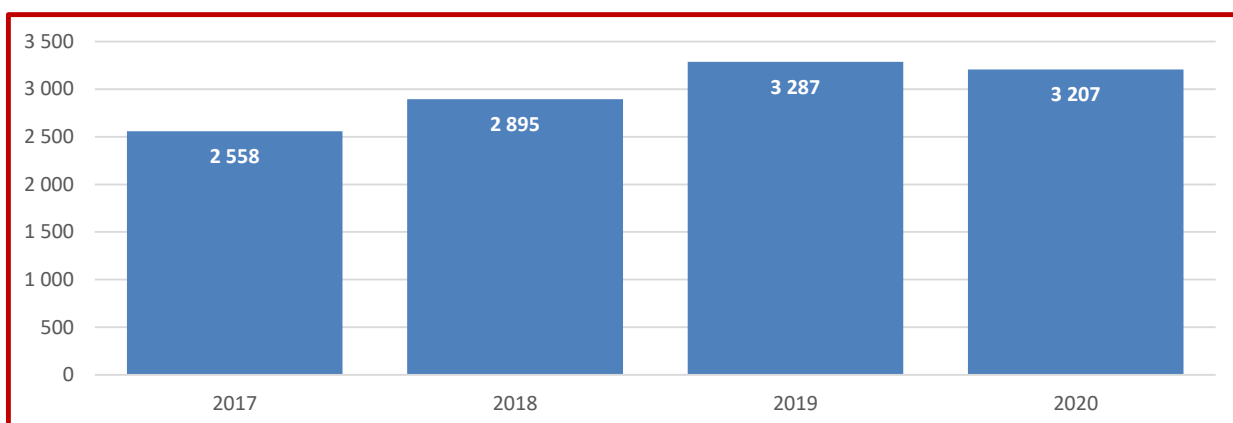
W roku 2020 nastąpił minimalny spadek wartości sprzedaży usług świadczonych przez Serwis, co było związane głównie z ograniczeniami wprowadzonymi w związku z pandemią COVID-19. Zarząd Spółki spodziewa się jednak wzrostu przychodów z tytułu usług świadczonych przez Serwis w następnym okresie, co związane jest z wymogami prawnymi obowiązkowych i okresowych przeglądów.



Wykres 3. Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi, lata 2017 – 2020 (w tys. zł.).



Wykres 4. Przychody sprzedaży na rynki zagraniczne lata 2017 - 2020 (w tys. zł.)



Wykres 5. Przychody sprzedaży na Serwis lata 2017 - 2020 (w tys. zł.)

## 5.2. Wyniki finansowe

W 2020 wskaźniki rentowności uległy poprawie w stosunku do roku 2019. Rentowność ze sprzedaży wyniosła w bieżącym roku +6,6% (rok 2019: +5,0%), a rentowność zysku netto +4,1% (rok 2019: +2,9%).

Wskaźniki rotacji majątku obrotowego w roku 2020 osiągnęły wartości dla należności: 91 dni i dla zapasów: 106 dni. W wartościach bezwzględnych zmiana wynosiła odpowiednio: -526,1 tys. zł i +542,0 tys. zł.

Wskaźnik rotacji zobowiązań w bieżącym okresie wyniósł 56 dni, w stosunku do 71 dni w roku poprzednim. W wartościach bezwzględnych zmiana wyniosła -139,3 tys. zł.

Wysokie zaangażowanie w kapitał obrotowy, jak w roku ubiegłym, jest rezultatem dynamicznego wzrostu sprzedaży w roku 2020.

Na bieżąco monitorowane są stany należności i ich struktura wiekowa. Spółka korzysta z ubezpieczenia dla części należności, wykorzystuje także z raporty handlowe przygotowywane przez wywiadownie gospodarcze 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 niezadawalającą współczynnik rotacji do produkcji wyrobów nietypowych.

	Sposób wyliczenia	rok bieżący	rok poprzedni
Rentowność ze sprzedaży [%]	zysk ze sprzedaży/sprzedaż	6,6%	5,0%
Rentowność zysku netto [%]	zysk netto/sprzedaż	4,1%	2,9%
Rentowność kapitału własnego ROE [%]	zysk netto/kapitał własny	13,6%	9,7%
Rentowność majątku trwałego ROA [%]	zysk netto/majątek trwały	13,4%	8,4%
Rotacja zapasów [dni]	średnie zapasy * 365 / koszt sprz.towarów i prod.	106	106
Rotacja należności [dni]	średnie należności * 365 / przychody ze sprzedaży	91	100
Rotacja zobowiązań [dni]	średnie zobowiązania * 365 / koszt sprz.towarów i prod.	56	71
Efektywność środków trwałych	sprzedaż/środki trwałe	3,3	2,9
Efektywność aktywów	sprzedaż /aktywa	1,4	1,2
Płynność bieżąca	aktywa bieżące / zobowiązania krótkoter.	1,5	1,3
Płynność szybka	aktywa bieżące - zapasy / zobowiązania krótkoter.	1,1	1,1
Wskaźnik zadłużenia	zobowiązania ogółem / aktywa ogółem	0,58	0,62

Tabela 1. Wskaźniki rentowności i wskaźniki efektywności.

Bankiem finansującym działalność operacyjną Spółki jest 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.

W kwietniu 2020 roku Spółka zawarła z PKO BP aneks do umowy kredytowej zawieszającej na okres 6 miesięcy spłatę rat kapitałowych przy jednoczesnym wydłużeniu okresów kredytowania o 6 miesięcy. Podpisany aneks dotyczył kwoty 1.225 tys. zł. Odwieszenie spłaty transz nastąpiło w październiku 2020 roku.

Spółka spona także długoterminowy kredyt inwestycyjny na budowę zakładu w Czołowie, 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.

### **5.3. Akcje własne**

W roku obrotowym od 1 stycznia 2020 r. do 31 grudnia 2020 r. w Spółka nie nabywała akcji własnych.

### **5.4. Instrumenty finansowe**

Od 1 stycznia 2020 r. do 31 grudnia 2020 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

Czołowo, 20 kwietnia 2021 roku