

**Sprawozdanie Zarządu  
z działalności Spółki  
za rok obrotowy od 1 stycznia  
do 31 grudnia 2016 roku**



**MAŁKOWSKI  
MARTECH**

Konarskie, ul. Kórnicka 4  
62-035 Kórnik

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

## Spis treści

1. Informacje ogólne .....	3
1.1. Stan prawny Spółki.....	3
1.2. Struktura akcjonariatu.....	3
2. Struktura organizacyjna Spółki.....	4
2.1. Zarząd.....	4
2.2. Zasoby ludzkie.....	4
3. Charakterystyka działalności Spółki.....	5
3.1. Przedmiot działalności Spółki.....	5
3.2. Charakterystyka produktów i usług .....	5
3.3. Struktura sprzedaży.....	6
3.4. Informacja o rynkach zbytu.....	6
3.5. Istotne wydarzenia wpływające na działalność Spółki w 2015r.....	6
3.5.1. Ważne wydarzenia.....	6
3.5.2. Ważne kontrakty.....	7
3.5.3. Przewidywany rozwój Spółki.....	7
3.5.4. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju.....	8
3.5.5. Wpływ działalności przedsiębiorstwa na środowisko naturalne.....	8
4. Istotne czynniki ryzyka .....	8
4.1. Zewnętrzne czynniki ryzyka.....	10
4.2. Wewnętrzne czynniki ryzyka.....	12
5. Sytuacja finansowa.....	12
5.1. Przychody.....	14
5.2. Koszty.....	15
5.3. Inwestycje kapitałowe.....	15
5.4. Wyniki finansowe.....	15

## 1. Informacje ogólne

### 1.1.

Siedziba	Konarskie, ul. Kórnicka 4, 62-035 Kórnik
Telefony	+48 61 222 75 00
Fax	+48 61 222 75 01
E-mail	biuro@malkowski.pl
Strona internetowa	www.malkowski.pl
NIP	1230029611
REGON	006372010
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 Sławomir Lubczyński – Członek Zarządu
Rada Nadzorcza**	Dariusz Banach – Przewodnicząca Rady Nadzorczej Monika Rezulak – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej Renata Małkowska – Członek Rady Nadzorczej Krzysztof Topolewski – Członek Rady Nadzorczej Magdalena Małkowska-Pospiech - Członek Rady Nadzorczej

### 1.2. Struktura akcjonariatu

Tabela 1. Akcjonariusze Spółki – opracowanie własne

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

W ciągu roku sprawozdawczego formą prawną Spółki była spółka akcyjna i nie nastąpiła żadna zmiana w jej statusie.

## 2. Struktura organizacyjna

### 2.1.1. Zarząd

W roku 2016 nastąpiła zmiana w składzie Zarządu Spółki Małkowski-Martech S.A. Z funkcji członka zarządu odwołano pana Sławomira Lubczyńskiego. Jednoosobowy Zarząd reprezentuje:

Marcin Małkowski - Prezes Zarządu

### 2.2.2. Zasoby ludzkie

Zatrudnienie w Spółce Małkowski-Martech S.A. na dzień 31.12.2016r. wyniosło 105 (102 pełne i 3 niepełne w przeliczeniu na pełen etat 103,5 )pełnych etatów:

Stanowiska robotnicze – 65

Pracownicy administracji i handlu – 33

Stanowiska kierownicze - 7

## 3. Charakterystyka działalności Spółki

### 3.1. Przedmiot działalności Spółki

Małkowski-Martech S.A. jest wiodącym na rynku producentem biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych, stanowiących główny pasywny element zabezpieczeń przeciwpożarowych w różnego typu obiektach. Oferta Spółki skierowana jest przede wszystkim do generalnych wykonawców i zarządców powierzchni przemysłowych, handlowo-usługowych oraz magazynowych. Wyroby Spółki montowane są również w obiektach użyteczności publicznej – urzędach, szpitalach, hotelach, a także teatrach i operach. W zakresie działalności firmy są również obiekty mieszkalne i biurowe.

### 3.2. Charakterystyka produktów i usług

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

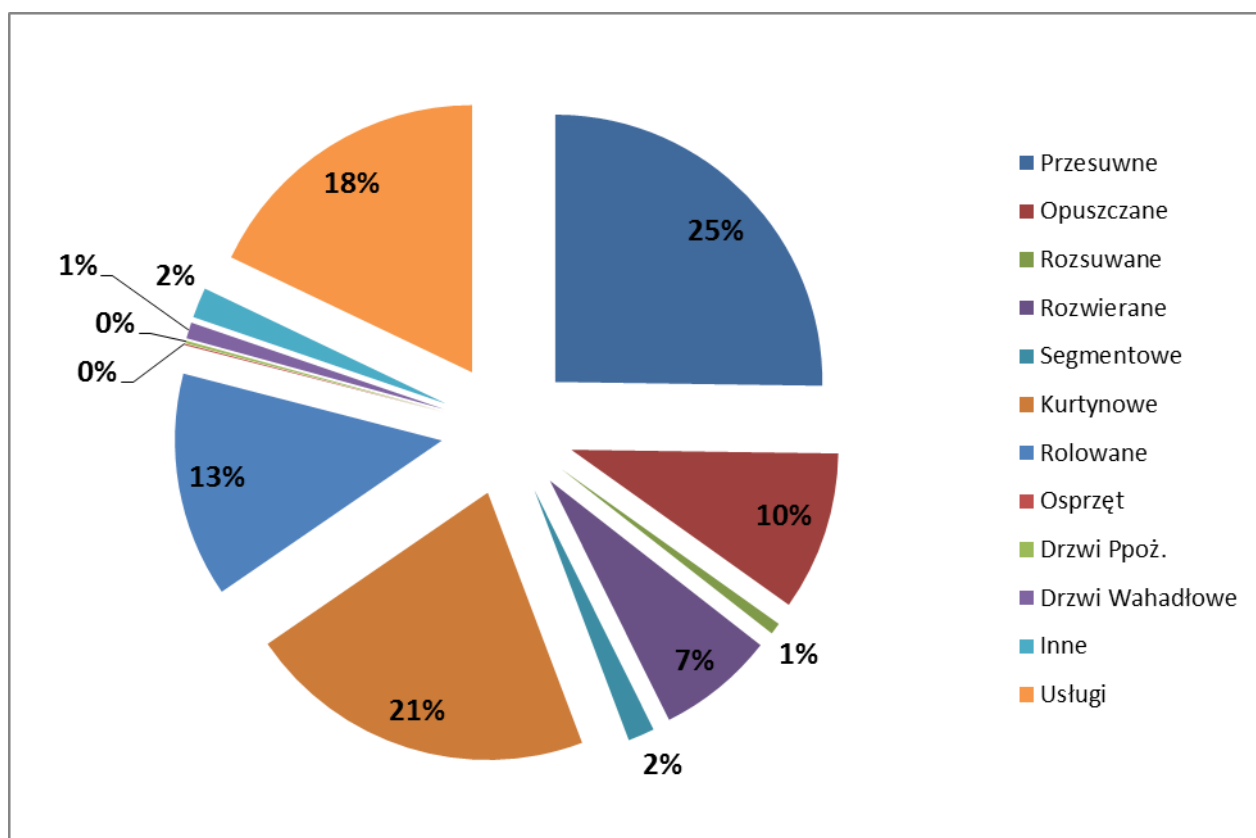
- rozwiązania przeciwpożarowe
  - bramy
  - kurtyny
  - rolety okienne
  - drzwi
  - zamknięcia przejść transportowych (grodzie przeciwpożarowe);
- rozwiązania przeciwdziałające rozprzestrzenianiu się dymu
  - kurtyny
  - bramy.

W roku sprawozdawczym Małkowski-Martech S.A. odnowiła certyfikaty na kilka podstawowych produktów ze swojego asortymentu – bramę dymoszczelną Marc-ZS oraz przeciwpożarowe drzwi wahadłowe Marc-Wh. Dodatkowo Spółka uzyskała certyfikat litewski na sprzedaż przeciwpożarowych bram przesuwnych Marc-P. Dzięki temu dokumentowi jeden z podstawowych produktów Spółki może być przez przeszkod nadal eksportowany do Litwy i bezproblemowo promowany na wyżej wspomnianym rynku.

Firma cały czas działa w oparciu System Zarządzania Jakością PN-EN ISO 9001:2009, który ma na celu precyzyjną realizację wymagań Klientów i stałą poprawę jakości produkowanych wyrobów oraz świadczonych usług. System pomaga prowadzić skuteczną i efektywną działalność biznesową, pozwalającą zachować pozycję rynkową oraz dostosować się do zmiennych warunków na rynku. W raportowanym okresie po raz kolejny odnowiono wyżej wspomniany certyfikat, co zaowocowało wzrostem jakości wszelkich wymienionych wyżej zakresów działalności 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. Spółka cały czas proponuje klientom kompleksową usługę, która obejmuje, nie tylko sprzedaż produktów, ale także – doradztwo na etapie projektowania i montaż zakupionych już produktów. Wszystkie działy Spółki są w stanie całościowo zaspokoić potrzeby kontrahentów w zakresie wyposażenia budynków w bierne zabezpieczenia przeciwpożarowe.

### 3.3. Struktura sprzedaży 2016r.



Wykres 1. Struktura sprzedaży [%].

### **3.4. Istotne wydarzenia wpływające na działalność Spółki w 2016 roku**

#### **3.4.1. Ważne wydarzenia**

Najważniejszym wydarzeniem 2016r. stało się uzyskanie przez Spółkę Małkowski-Martech S.A. dofinansowania projektu z zakresu rozwoju eksportu, który ma pomóc firmie w ekspansji na rynki zagraniczne. Projekt jest współfinansowany przez Unię Europejską ze Środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Wielkopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego na lata 2014-2020. Głównym celem projektu „Rozwój firmy Małkowski-Martech S.A. poprzez eksport produktów: bram i drzwi przeciwpożarowych – w oparciu o Plan Rozwoju Eksportu” jest sprzedaż produktów, tj. bram i drzwi przeciwpożarowych, na rynki zagraniczne: Dania, Holandia, Rumunia, Belgia, Łotwa, Estonia. Planowanym efektem realizacji projektu będzie: wzrost przychodów ze sprzedaży produktów na eksport oraz pozyskanie nowych klientów.

#### **3.4.2. Ważne kontrakty**

W roku sprawozdawczym Spółka zawierała nowe umowy handlowe i podpisywała zlecenia, kontynuując jednocześnie współpracę z dotychczasowymi kontrahentami.

W raportowanym okresie zakończono realizację kompleksowego wyposażenie w produkty przeciwpożarowe Nowej Łodzi Fabrycznej – trzy poziomowego zintegrowanego centrum komunikacji, będącego kluczowym elementem Nowego Centrum Łodzi. Na obiekcie zamontowano szereg ruchomych kurtyn dymowych Marc-Kd i bram przesuwanych przeciwpożarowych Marc-P. Dodatkowo znalazły się tam przeciwpożarowe klapy rewizyjne w wysokiej klasie odporności ogniowej EI240.

Równie dużym i skomplikowanym projektem był montaż przeciwpożarowego tunelu ewakuacyjnego w nowopowstałym biurowcu Warsaw Spire. Projekt ten jest innowacyjnym rozwiązaniem, stworzonym specjalnie na potrzeby tej realizacji, którego wyjątkowa konstrukcja zapewnia szybką i bezpieczną ewakuację z najwyższych pięter budynku. Do tego obiektu Spółka dostarczyła dodatkowo 30 bram przesuwanych teleskopowych z drzwiami ewakuacyjnymi Marc-PT(d).

Dla bardzo prestiżowej budowy w stolicy Wielkopolski – centrum handlowego Poznania - Spółka wyprodukowała 73 ruchome kurtyny dymowe Marc-Kd.

W podobny zespół produktów została wyposażona Galeria Legionowo w Warszawie. Największa część umowy opiewała na zespół szesnastu kurtyn dymowych ruchomych Marc-Kda montowanych po elipsie. Ponadto w skład zlecenia weszło jeszcze kilka bram przeciwpożarowych przesuwanych Marc-P, rolowanych Marc-Vr i kurtyn dymowych stałych Marc-Kds.

Warto tu wspomnieć o skomplikowanej realizacji dla drugiej co do wielkości elektrowni w Polsce - Elektrowni Kozienice. Zlecenie składało się z dwóch etapów prac. Pierwszy zakłada montaż dużej, blisko 9 metrowej, kurtyny przeciwpożarowej, a drugi – oprócz podobnego produktu, dodatkowych bram przesuwanych Marc-P. Powyższa umowa wymaga zaprojektowania indywidualnych rozwiązań przeznaczonych konkretnie pod tę budowę.

W raportowanym okresie trwała też produkcja oraz montaż biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych oraz kurtyn dymowych w budynku Muzeum II Wojny Światowej w Gdańsku.

### 3.5.3. Przewidywany rozwój Spółki

- **Rozwój w zakresie zarządzania strategicznego**

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

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

- **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.

- **Rozwój w zakresie produktowym i obsługi klienta**

Fundamentem rozwoju Spółki w obszarze produktowym są bramy przeciwpożarowe w różnej odporności ogniowej oraz kurtyny dymowe - produkty oparte na własnej technologii i rodzimych patentach. Małkowski-Martech S.A. na każdą z grup produktowych, posiada komplet odrębnych dokumentów dopuszczających do obrotu na rynku, warunkowanych przez przepisy prawa budowlanego. Na jeden ze swoich produktów – kurtyny dymowe Marc Kd, firma już posiada certyfikat stałości własności użytkowych. Na tle konkurencji Spółkę wyróżnia ponadto doświadczenie w nietypowych realizacjach. Możliwość zaprojektowania indywidualnego, nowatorskiego rozwiązania jest istotnym elementem przewagi konkurencyjnej i ma znaczny wpływ na wybór oferty Małkowski-Martech S.A. przez potencjalnego kontrahenta. Oprócz oferty sprzedażowej kluczowi pracownicy Spółki akcentują w kontaktach z klientami edukację produktową wśród odbiorców, która podnosi nie tylko ich poziom świadomości dotyczący prawa budowlanego, ale także wymogów w zakresie ochrony przeciwpożarowej. Model handlowy Spółki zakłada też rozpowszechnianie rozwiązań projektowanych przez firmę wśród architektów, będących ogniwem pośredniczącym w dotarciu do klienta ostatecznego. Strategia rozwoju zakłada ciągły nacisk na kontakt z projektantami i wzajemną korelację – w celu wymiany wiedzy o potrzebach rynku, tendencjach w projektowaniu i specjalistycznych rozwiązaniach firmy, odpowiadających na potrzeby budownictwa.

- **Rozwój w zakresie obecnych i nowych segmentów rynku**

Koncepcja rozwoju Spółki zakłada dalszą ekspansję na rynku polskim, a także wzrost sprzedaży eksportowej. Impulsy rozwojowe branży przeciwpożarowej zidentyfikowane przez Spółkę pozwoliły pogrupować następujące obszary jej działania, na których rynkach

koncentruje się sprzedaż: Polska, kraje ościennie Europy Zachodniej, Skandynawia, Rosji i kraje sąsiadujące (Litwa, Łotwa, Ukraina). Założone przez Zarząd cele strategiczne, zakładają wzrost sprzedaży w tych segmentach rynku.

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

W 2016 r. Spółka kontynuowała prace rozwojowe, mające na celu rozwój istniejących produktów i dostarczenie na rynek nowych rozwiązań.

Pod lupą Działów odpowiedzialnych za rozwój znalazły się nowatorskie rozwiązania z płaszczem elastycznym – brama przesuwana i brama opuszczana. Bramy te, dzięki konstrukcji niewymagającej dużych przestrzeni do montażu, mają być idealnym rozwiązaniem do obiektów użyteczności publicznej, obiektów handlowych i garaży podziemnych. Na potrzeby indywidualnych realizacji opracowano także szereg modyfikacji istniejących standardowych wyrobów.

W raportowanym okresie kontynuowano także prace nad nowym rozwiązaniem przeciwpożarowym - tunelem ewakuacyjnym zaprojektowanym specjalnie na potrzeby jednego z warszawskich biurowców. Projekt został dopracowany konstrukcyjnie i może być rozważany jako element systemu ewakuacji w innych budynkach tego typu. Spółka planuje promocję produktu jako alternatywy dla dotychczasowo stosowanych metod. Kontynuowane były także prace wdrożeniowe nowego systemu informatycznego System-P, mającego usprawnić procesy produkcyjne i sprzedażowe oraz zoptymalizować koszty związane z realizacją kontraktów. Na realizację tego projektu Małkowski-Martech S.A. uzyskała dofinansowanie z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach działania 8.2 Wspieranie wdrażania elektronicznego biznesu typu B2B. Oś priorytetowa 8: Społeczeństwo informacyjne – zwiększanie innowacyjności gospodarki.

#### **3.5.5. Wpływ działalności przedsiębiorstwa na środowisko naturalne**

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

## **4. Istotne czynniki ryzyka**

### **4.1. Zewnętrzne czynniki ryzyka**

- **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. W roku 2016 zauważalne było spowolnienie w koniunkturze budowlanej, interpretowane, jako przejściowa korekta techniczna, która według prognoz, przetrzeźwi się w 2017 r. w fazę intensywnego wydatkowania środków unijnych. 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.

- **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.

- **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, które będą podejmowały agresywne działania rynkowe i prawne. Z tego powodu istnieje ryzyko, iż Spółka będzie zmuszona zweryfikować swoją politykę cenową, obniżając ceny świadczonych usług i produktów. Najważniejszymi konkurentami Spółki w tym sektorze są: Grupa Mercor S.A., Somati – System, Effertz, Domoferm czy Hoermann oraz kilka pomniejszych podmiotów sprzedających kurtyny dymowe (jeden z ważnych produktów w asortymencie Spółki). Firmy te mają doświadczenie w sprzedaży biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych i posiadają niezbędne aprobaty oraz certyfikaty na swoje produkty. Strategia firmy koncentruje się na zdobywaniu korzystniejszej pozycji rynkowej i budowaniu przewag konkurencyjnych poprzez zapewnienie kompleksowej oferty (w szczególności poprzez zwiększenie oferty produktów) i świadczenie wysokiej jakości usług elastycznie dostosowanych do potrzeb klienta oraz oddziaływaniu na dostawców na dostawców i podwykonawców.

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

Polski rynek zabezpieczeń przeciwpożarowych charakteryzuje się wysoką barierą wejścia. Wśród najważniejszych można wymienić: konieczność posiadania specjalistycznych badań produktów, aprobat oraz certyfikatów, potrzebę posiadania wykwalifikowanej kadry, kosztowną technologię, potrzeby kapitałowe, a także zależność branży od koniunktury rynku budowlanego. Ciągłe nowelizowane prawo budowlane i przeciwpożarowe nakłada na producentów biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych obowiązek ciągłego monitorowania rynku, a także dostosowania produktów do obowiązujących założeń. Wprowadzenie normy EN 16034:2014 spowodowało zmianę w sposobie uzyskiwania niezbędnych dokumentów dopuszczeniowych do obrotu. Nowe zasady umożliwiają, nie tylko sprzedaż produktów polskich na terenie całej Unii Europejskiej, ale zmniejszają także barierę wejścia firm konkurencyjnych na rynek polski. Przepisy obowiązujące w segmencie wyrobów budowlanych służących ochronie przeciwpożarowej będą zobowiązywały obecnie producenta do posiadania deklaracji stałości użytkowych produktu (wyrobu budowlanego), badanego w kontekście wymagań właściwej normy. Spółka ma już doświadczenie w zakresie zdobywania tego typu dokumentów, czym zmniejsza ryzyko związane z problemami utrzymania obrotu na rynku posiadanych w asortymencie produktów.

## 4.2. Wewnętrzne czynniki ryzyka

### • 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.

### • 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.

### • 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 75 dniowy cykl konwersji gotówki - spółka posiłkuje się finansowaniem zewnętrznym dla działalności bieżącej. Spółka terminowo reguluje wszystkie zobowiązania z tego tytułu. Spółka finansuje rozwój firmy ze środków własnych. Wskaźnik Ogólnego zadłużenia przedsiębiorstwa spadł z 0,59 w roku 2015 na 0,58 w roku 2016, co nie wskazuje na nadmierne ryzyko kredytowe Spółki.

Biorąc pod uwagę sytuację gospodarczą oraz uwarunkowania wewnętrzne przedsiębiorstwa, Małkowski Martech S.A. stosuje optymalną strukturę finansowania.

### • Ryzyko niewypłacalności odbiorcy

Nienajlepsza koniunktura w budownictwie, trudną sytuację finansową 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.

Spółka odchodzi od gotówkowych zabezpieczeń kaucji na gwarancje usunięcia wad oraz usterek. Stosuje się gwarancje bankowe i gwarancje ubezpieczeniowe.

• **Ryzyko współpracy z dostawcami usług i podwykonawcami**

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

• **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 niektórych kosztów materiałów, ze względu na silną pozycję rynkową, może przerzucić część kosztów na odbiorców końcowych swoich produktów bez znaczącej straty w ilości realizowanych kontraktów albo znaleźć innych dostawców, co coraz częściej przynosi pożądany efekt.

• **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 ujednocnione 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 na działalność zagraniczną Spółki, monitoruje ona na bieżąco przepisy i konieczne do uzyskania zezwolenia na wprowadzenie produktów do obrotu w państwach, o które zamierza poszerzyć swą

działalność. Dodatkowo wybiera rynki, na których działalność może oprzeć o własne doświadczenie branżowe i biznesowe.

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

Firma nie posiada na własność wszystkich używanych w ramach prowadzonej działalności własności intelektualnych - patentów i zgłoszeń patentowych. Możliwość korzystania z omawianych rozwiązań technicznych uzależniona jest od umów zawartych z wynalazcami niniejszych rozwiązań. Firma stara się ograniczyć przedmiotowe ryzyko poprzez kupowanie na własność części patentów, z których korzysta oraz samodzielne prace nad nowymi rozwiązaniami technicznymi wykorzystywanymi w najnowszych produktach. Ponadto część wykorzystywanych w produkcji rozwiązań technicznych znajduje się w posiadaniu znaczących akcjonariuszy Spółki, co minimalizuje prawdopodobieństwo utraty przez Spółkę możliwości wykorzystywania używanych w toku produkcji rozwiązań technologicznych.

## 5. Sytuacja finansowa Spółki

### 5.1. Przychody Spółki

Pomimo niekorzystnej koniunktury w sektorze budownictwa spółka osiągnęła 2,5% wzrost sprzedaży. Jest to dużym sukcesem na tle podobnych firm w branży usług budowlanych

Głównym zadaniem Zarządu na najbliższe lata będzie uzyskanie wzrostu sprzedaży, co ma się dokonać poprzez wprowadzenie nowych innowacyjnych produktów oraz zwiększenie sprzedaży na rynki zagraniczne czemu ma posłużyć dotacja na promocję eksportu.

### 5.2. Wyniki finansowe

W 2016 wskaźniki rentowności na sprzedaży pogorszył się w stosunku do roku 2015 i stanowi niespełna 1%. Jest to efektem wprowadzania na rynek nowych niestandardowych produktów, których koszty wytworzenia były zdecydowanie wyższe niż wyrobów standardowych. Takie działania wynikały z konieczności pozyskania wymaganego portfela zleceń i utrzymania pozycji lidera na rynku. Zanotowano zysk netto w kwocie 59.018.87 złotych, co w stosunku do roku poprzedniego i sytuacji rynkowej należy postrzegać jako sukces.

Wskaźnik rotacji należności zmniejszył się w stosunku do 2015 i wynosi 82 dni w zamiast 90. W wartościach bezwzględnych zanotowano istotny spadek poziomu należności o 1,85 mln PLN.

Głównym bankami z usług, których korzysta Spółka są mBank SA oraz PKO BP.

Emitent nadal korzysta z linii gwarancyjnej w Hestii w wysokości 2.000 tys. zł w DB-PBC SA w wysokości 900 tys. PLN, w Hermesie w wysokości 1.000 tys. PLN i w mBanku w wysokości 1.000 tys. zł. Linie te są wykorzystane w coraz większym stopniu, co polepsza znacznie płynność Spółki.

### 5.3. Udziały/akcje własne

W roku obrotowym od 1 stycznia 2016 r. do 31 grudnia 2016 r. w Spółka nie nabywała akcji własnych.

#### **5.4. Instrumenty finansowe**

W roku od 1 stycznia 2016 r. do 31 grudnia 2016 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.