

# SPRAWOZDANIE ZARZĄDU

## Z DZIAŁALNOŚCI W 2017 ROKU

### Podstawowe informacje o spółce ALDA S.A.

Tabela 1 – Podstawowe dane Emitenta

Firma:	ALDA Spółka Akcyjna
Forma prawna:	Spółka Akcyjna
Siedziba	Ząbkowice Śląskie
Adres	ul. Melioracyjna 6, 57-200 Ząbkowice Śląskie
Telefon:	+48 74 816 41 74
Faks:	+48 74 816 41 76
Adres poczty elektronicznej:	biuro@alda.com.pl
Adres strony internetowej:	www.alda.com.pl
NIP:	887-17-627-57
REGON:	020660880
KRS:	0000390068

Źródło: Emitent

Spółka ALDA S.A. (dalej: „Emitent”, „Spółka”) została utworzona na mocy uchwały o przekształceniu Spółki ALDA sp. z o.o. w ALDA S.A. z dnia 14 czerwca 2011 r. Rejestracja Spółki w Krajowym Rejestrze Sądowym nastąpiła w dniu 27 czerwca 2011 r. na mocy postanowienia Sądu Rejonowego dla Wrocławia-Fabrycznej we Wrocławiu, IX Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego.

Emitent powstał na podstawie Ustawy Kodeks spółek handlowych z dnia 15 września 2000 r. (Dz. U. Nr 94, poz. 1037 z późn. zm.) i działa zgodnie z jej zapisami. Spółka działa na podstawie Kodeksu spółek handlowych oraz innych powszechnie obowiązujących przepisów prawa, a także na podstawie Statutu i wewnętrznie uchwalonych regulaminów.

Na dzień 31-12-2017 r. kapitał zakładowy Spółki wynosił 159 360 zł. Kapitał zakładowy dzielił się na 1 593 600 akcji o wartości nominalnej 0,10 zł każda: w tym 733 450 akcji imiennych uprzywilejowanych co do prawa głosu i 860 150 akcji zwykłych na okaziciela. Na podstawie Uchwały „Alda” S.A. w ramach kapitału docelowego podwyższony został kapitał podstawowy do kwoty 229 360,00 zł. Dokonane wpłaty na akcje w wysokości 2 100 000,00 zł. ze względu na zarejestrowanie podwyższonego kapitału po dniu bilansowym wykazane są w pozostałych kapitałach rezerwowych.

## **Przedmiot działalności Spółki**

Szczegółowy zakres działalności Spółki określa §4 Statutu Spółki.

Wiodącym przedmiotem działalności spółki są :

- produkcja wyrobów metalowych
- sprzedaż hurtowa wyrobów metalowych
- sprzedaż hurtowa pozostałych artykułów użytku domowego
- usługi kooperacji w zakresie montażu podzespołów elektronicznych

W okresie sprawozdawczym Spółka działała zgodnie z przedmiotem działalności określonym w statucie Spółki.

ALDA S.A. to przedsiębiorstwo produkcyjno-handlowe, specjalizujące się w produkcji i sprzedaży artykułów gospodarstwa domowego. Spółka posiada ugruntowaną pozycję na rynku małego AGD (czajniki, naczynia żaroodporne, chlebaki, pokrywy i gałki, kosze, koszopopielnice, wieszaki). Marka ALDA istnieje na polskim rynku od 1978 r.

Oferta firmy skierowana jest zarówno do klientów indywidualnych (gospodarstwa domowe), jak i masowych (hurtownie , hotele, lokale gastronomiczne). Odbiorcami produktów ALDA S.A. są głównie dystrybutorzy produktów gospodarstwa domowego, hurtownie AGD oraz firmy z branży HORECA. Spółka generuje większość swoich przychodów na terenie Polski (ok. 87 proc.), pozostała część pochodzi ze sprzedaży eksportowej.

Spółka w 2017 roku kontynuowała produkcję wyrobów metalowych. W zakładzie produkcyjnym powstają popularne czajniki aluminiowe i nierdzewne, chlebaki, kubły, nierdzewne kosze pedałowe, koszopopielnice, kosze EKO do segregacji odpadów

Działalność ta jest prowadzona w oddziale w Sławkowie przy ul. Dębowa Góra 27.

W Ząbkowicach Śląskich , w siedzibie spółki , spółka kontynuowała działalność w zakresie usług wynajmu pracowników ( outsourcingu pracowniczego ).

W 2017 roku Spółka kontynuowała również działalność w zakresie sprzedaży towarów wyposażenia domu oraz AGD z importu wykorzystując posiadane kanały dystrybucji.



## Zarząd Spółki

Tabela 2 – Zarząd Spółki

Imię i nazwisko	Stanowisko	Kadencja	
		Od	Do
Marek Fryc	Prezes Zarządu	27.06.2017 r.	27.06.2020 r.
Karol Maziarz	Wiceprezes Zarządu	27.06.2017 r.	27.06.2020 r.

Źródło: Emitent

Zasady powołania oraz działania Zarządu Spółki określają § 12,13,14 Statutu Spółki oraz Kodeks spółek handlowych.

Do składania oświadczeń i podpisywania w imieniu Spółki uprawniony jest każdy z członków zarządu.

## Rada Nadzorcza

Tabela 3 – Rada Nadzorcza

Imię i nazwisko	Stanowisko	Kadencja	
		Od	Do
Danuta Fryc	Członek Rady Nadzorczej	27.06.2011 r.	27.06.2021 r.
Daniel Orzeł	Członek Rady Nadzorczej	27.06.2014 r.	27.06.2019 r.
Teresa Maziarz	Członek Rady Nadzorczej	27.06.2011 r.	27.06.2021 r.
Monika Świdarska	Członek Rady Nadzorczej	27.06.2011 r.	27.06.2021 r.
Elżbieta Urbańska	Członek Rady Nadzorczej	27.06.2011 r.	27.06.2021 r.

Źródło: Emitent

Zasady powołania oraz działania Rady Nadzorczej Spółki określają §15-20 Statutu Spółki oraz Kodeks spółek handlowych.

## Pracownicy

Na dzień 31.12.2017 r. Spółka zatrudniała 359 osób, w tym:

- na stanowiskach robotniczych 337 osoby,
- na stanowiskach nierobotniczych 22 osoby

Koszty wynagrodzeń w 2017r. kształtowały się następująco :

- wynagrodzenia osobowe wyniosły 10 447 609,52 zł
- wynagrodzenia bezosobowe wyniosły 248 430,48 zł
- kontrakty menadżerskie 37 400,00 zł

## **1. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność Spółki jakie nastąpiły w roku obrotowym 2017 oraz po jego zakończeniu**

W 2017 roku Spółka realizowała sprzedaż na rynku krajowym oraz na terenie Unii Europejskiej. W roku obrotowym 2017 wygenerowała przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi na poziomie 22 300 408,33ł , Spółka nabywała towary i usługi dla potrzeb bieżącej działalności od podmiotów krajowych , z krajów Unii Europejskiej oraz od kontrahentów z Azji .

Spółka spełniła wszystkie warunki określone w art. 64 ust.1 ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości i zawarła umowę na badanie sprawozdania finansowego za 2017r z audytorem zewnętrznym uprawnionym do badania sprawozdań finansowych tj. Kancelarią Biegłego Rewidenta „ PROFIN „ K. Szewczyk z siedzibą w Opolu , ul. Krakowska 36/2 .

### **Promocja Spółki oraz jej produktów w licznych targach branżowych**

W 2017 roku podobnie jak w latach ubiegłych Spółka realizowała strategię pozycjonowania i rozpoznawalności marki na rynku branżowym oraz pozyskiwania nowych kontaktów handlowych w kraju oraz za granicą. Powyższa strategia realizowana była poprzez eksponowanie produktów zarówno na targach krajowych jak i zagranicznych, a także poprzez bezpośrednie kontakty z potencjalnymi odbiorcami produktów Spółki.

### **Badania i Rozwój**

W 2017 roku Spółka ALDA S.A. kontynuowała działalność w dwóch lokalizacjach:

1. W Ząbkowicach Śl. – siedziba , biura Spółki oraz usługi wynajmu pracowników (outsourcing pracowniczy).
2. W Sławkowie – zakład produkcyjny.

Rok 2017 zakresie produkcji wyrobów własnych to okres stabilnej produkcji na wysokim oczekiwanym przez Zarząd poziomie. Spółka utrzymała dynamikę sprzedaży produktów kosзовych , równocześnie Spółka zanotowała spadek sprzedaży czajników o 35%. W związku z malejącym zapotrzebowaniem na produkowane przez Spółkę czajniki , przy jednoczesnym wzroście produkcji wyrobów kosзовych Zarząd podjął decyzję o wygaszeniu w I kwartale 2018 roku produkcji czajników i skoncentrowanie wszystkich środków na rozwój produkcji koszy. W wyniku odbytych spotkań z dotychczasowymi i potencjalnymi kontrahentami Spółka widzi dalszy potencjał wzrostu o około 150% wolumenu produkcji wyrobów kosзовych zwłaszcza linii FREEDOM FRESH. Najwięksi dotychczasowi odbiorcy wyrobów Spółki potwierdzili zakupy w 2018 roku.

W 2017 roku Spółka zwiększyła sprzedaż w stosunku do 2016 roku . Ostatni kwartał 2017 roku to dla Spółki nie tylko wysokie tempo produkcji bieżącej ale także dopinanie zamówień, ustalanie zapotrzebowania klientów na przyszły rok. Wynikiem tych działań jest potwierdzenie u dotychczasowych głównych odbiorców poziomu zakupów produktów Spółki w 2018 roku. Dodatkowo sieć IKEA otwiera kolejne rynki dla koszy pedałowych 30L ,co powinno dać dodatkową produkcje ok. 15 tys. szt.. W 2017 roku Spółka przygotowała nowe wzory produkcyjne oraz negocjowała z francuskim dystrybutorem dostawy nowych modeli koszy FREEDOM FRESH z systemem cichego zamykania. W pierwszych tygodniach 2018 roku Spółka wysłała pierwsze dostawy, które zostaną poddane ocenie odbiorcy końcowego . Pozytywna ocena otworzy drogę do realizacji po 100tys szt. w kolejnych dwóch latach, w chwili pisania niniejszego sprawozdania Spółka posiada już wspomniane potwierdzenie i do tego czasu wyprodukowała 24,3 tys. koszy z systemem cichego domykania.

Kolejną aktywnością Zarządu w 2017r. było zaplanowanie działań przygotowujących Zakład Produkcyjny w Sławkowie do produkcji wyrobów kosзовych na poziomie 500 tys. sztuk w 2018 roku.

## **2. Przewidywany rozwój jednostki**

Głównymi celami Spółki na najbliższe lata jest ciągłe dążenie do powiększania wartości Spółki oraz jej rozwój pod względem technicznym i organizacyjnym pozwalający na maksymalizowanie wyniku finansowego jej pracy.

Cele te Spółka chce osiągnąć poprzez:

- Umocnienie pozycji producenta wyrobów kosзовych oraz nonelektrycznych artykułów gospodarstwa domowego:
  - rozszerzanie oferty produktowej, wprowadzenie do sprzedaży nowych produktów



- wdrażanie nowych innowacyjnych produktów o większym potencjale marży realizowanej,
- aktywne rozszerzanie krajowych kanałów dystrybucji ,
- udział w targach branżowych,
- rozszerzanie swojej działalności oraz kanałów dystrybucji na rynki zewnętrzne, w celu zwiększenia wartości sprzedaży eksportowej,
- kontynuacja prac nad wprowadzaniem innowacyjnych rozwiązań technologicznych i produktowych.
- Celem Spółki jest utrzymanie w 2018 roku dwucyfrowego tempa wzrostu wolumenu sprzedaży produktów koszowych .

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

W I kwartale Zarząd Spółki podjął decyzję o uruchomieniu w 2017 roku produkcji kosza z rodziny FREEDOM FRESH 12 L, w związku z tym Dział Badawczo-Rozwojowy rozpoczął prace nad przygotowaniem konstrukcji kosza oraz narzędzi do jego produkcji.

W II kwartale br. Zarząd zaakceptował przygotowaną przez Dział Badawczo Rozwojowy konstrukcję kosza FREEDOM FRESH 12L . Uruchomienie produkcji partii pilotażowej planowane jest w III kwartale 2017 r.

W III kwartale 2017 Dział Badawczo Rozwojowy Spółki zakończył wszystkie prace przygotowawcze dla uruchomienia produkcji pilotażowej partii kosza . Pierwsze próby zostały wykonane , wzory produktów dostarczone do zainteresowanych klientów. W tym samym okresie Dział Badawczo Rozwojowy wykonał partię pilotażową nowych koszy FREEDOM FRESH 12L, Spółka zrealizowała już pierwsze zamówienia do klientów .

W IV kwartale 2017 roku Dział Badawczo Rozwojowy Spółki przygotował wersje produkcyjne koszy z cichym domykaniem dla francuskiego odbiorcy, a także zaprojektował i wykonał dodatkowe urządzenia do produkcji przemysłowej w/w koszy.

Kolejnym zadaniem, którego realizację DBR rozpoczął w IV kwartale jest zaprojektowanie i zaplanowanie działań organizacyjnych oraz inwestycyjnych dla wdrożenia innowacyjnych wysokowydajnych metod produkcji koszy.

#### 4. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa Emitenta

##### Analiza wyników finansowych Emitenta osiągniętych w 2017 r.

Wykres 1 - Przychody ze sprzedaży oraz zysk netto Emitenta w latach 2016-2017 (w tys. zł)

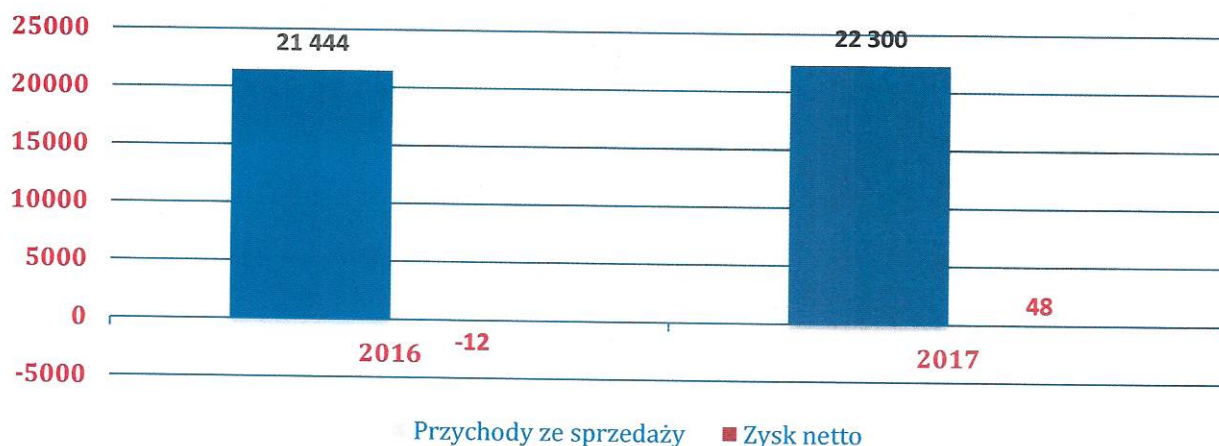


Tabela 4 Struktura przychodów oraz kosztów Emitenta [w zł]

Wyszczególnienie	2017 r.	2016 r.
-przychody ze sprzedaży	22 300 408,33	21 444 315,53
-wartość sprzedanych towarów i materiałów	392 945,46	824 701,20
-pozostałe koszty dział. operacyjnej	21 927 412,15	20 404 041,96
-zysk /strata na sprzedaży	-19 949,28	215 572,37
-rentowność na sprzedaży (zysk na sprzedaży/przychody ze sprzedaży)	- 0,09%	1,00%
-wyniki na pozostałych operacjach	312 203,14	-31 164,91
-wynik na operacjach finansowych	-208 740,55	-175 716,73
-zysk brutto	83 513,31	8 690,73
-podatek dochodowy	35 788,00	20 609,00
-zysk / strata netto	47 725,31	-11 918,27
-rentowność brutto (zysk brutto/przychody ze sprzedaży)	0,37 %	0,04%
-rentowność netto (ROS) (zysk netto/przychody ze sprzedaży)	0,21 %	-0,05%



ROE (zysk netto/kapitał własny)	1,14 %	-0,58%
------------------------------------	--------	--------

Źródło: Emitent

W 2017 roku Spółka osiągnęła przychody ze sprzedaży w kwocie 22,3 mln zł, zwiększając je tym samym o 4 % w porównaniu do roku poprzedniego. Wartość zrealizowanych przychodów ze sprzedaży eksportowej za cztery kwartały 2017 r. wyniosła ponad 5,95 mln zł w porównaniu do 5,6 mln zł odnotowanych przez Spółkę w 2016 roku. Udział sprzedaży krajowej w przychodach ogółem w 2017 roku wyniósł 73,3 % w porównaniu do 73,8 % w analogicznym okresie 2016 roku. Natomiast udział sprzedaży eksportowej wynosi 26,7 % w porównaniu do 26,2% roku poprzedniego .

Na wzrost wartości zrealizowanych przychodów ze sprzedaży w 2017 roku wpływ miała sprzedaż produktów kosзовych jak również duża aktywność Spółki w zakresie uczestnictwa w licznych targach branżowych zarówno w kraju, jak i za granicą, co wpłynęło na poszerzenie kręgu odbiorców zagranicznych produktów Spółki.

W wyniku zrealizowanych przychodów i poniesionych kosztów działalności operacyjnej w 2017 r. Spółka osiągnęła stratę na sprzedaży w wysokości ok. 20 tys. zł (w porównaniu do zysku 216 tys. zł zysku na sprzedaży odnotowanego w 2016 r.). Wynik finansowy netto za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2017 r. zamknął się zyskiem 47,7 tys. zł, w odniesieniu do -12 tys. zł straty w stosunku do poprzedniego roku. Rentowność brutto wyniosła 0,37% , wskaźnik rentowności sprzedaży netto (ROS) wyniósł 0,21% .

Przyszłe wyniki finansowe osiągane przez Spółkę będą w głównej mierze uzależnione od koniunktury panującej w branży małego AGD. Jednakże w opinii Zarządu Spółki aktywność Spółki w poprzednim oraz obecnym roku obrotowym w zakresie uczestnictwa w licznych targach branżowych promujących produkty Spółki zarówno w kraju, jak i za granicą powinna przełożyć się na dalszy wzrost wartości sprzedaży. Ponadto poczynione dotychczas oraz planowane w przyszłych okresach dalsze prace nad automatyzacją i modernizacją produkcji powinny wpłynąć na obniżenie kosztów produkcji, co powinno przełożyć się na wzrost rentowności Spółki.

### **Analiza bilansu Spółki**

Bilans Spółki na dzień 31 grudnia 2017r. zamknął się po stronie aktywów i pasywów sumą 8,66 mln zł . W strukturze aktywów na koniec 2017 r. aktywa obrotowe wyniosły 5,7 mln zł. Wartość należności krótkoterminowych wyniosła ok. 1,4 mln zł . W strukturze pasywów w 2017 r. wartości



kapitału własnego Spółki wyniosła 4,2 mln zł . Stan zobowiązań krótkoterminowych na koniec grudnia 2017 r. wyniósł 4,2 mln zł względem 5,5 mln zł na koniec grudnia 2016 r.

Tabela 5 Wybrane dane z bilansu Spółki [w zł]

Wyszczególnienie	31.12.2017 r. PLN	31.12.2016 r. PLN
Kapitał własny	4 186 329,30	2 038 603,99
Kapitał podstawowy	159 360,00	159 360,00
Należności długoterminowe	0,00	0,00
Należności krótkoterminowe	1 435 025,03	987 178,32
Inwestycje krótkoterminowe	10 786,80	157 033,58
Zobowiązania długoterminowe	229 988,69	335 883, 80
Zobowiązania krótkoterminowe	4 164 595,14	5 454 537,03

### Analiza płynności Spółki

Tabela 6 – Wskaźniki płynności

	2017	2016
Płynność bieżąca	1,37	0,91

Źródło: Emitent

*Płynność bieżąca = aktywa obrotowe/zobowiązania krótkoterminowe*

Wartość wskaźnika bieżącej płynności wynosiła 1,37 i przekroczyła dolną granicę modelowego poziomu (przedział 1,2-2,0).

## 5. Nabywanie udziałów (akcji) własnych

W 2017 roku oraz do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółka nie nabywała akcji własnych. Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółka nie posiada akcji własnych.

## 6. Posiadane przez Spółkę oddziały (zakłady)

Centrala Spółki znajduje się w Ząbkowicach Śląskich przy ul. Melioracyjnej 6. Spółka posiada także oddział produkcyjno-handlowy zlokalizowany w Sławkowie przy ul. Dębowa Góra 27 (woj. Śląskie).

## 7. Informacje o instrumentach finansowych w zakresie związanego z nimi ryzyka

- *Ryzyko związane z celami strategicznymi*

ALDA S.A. w swojej strategii rozwoju zakłada stałe dążenie do powiększania wartości Spółki, głównie poprzez zwiększanie oferty produktowej oraz rozbudowę sieci sprzedaży. Realizacja strategii Spółki uzależniona jest od jej zdolności do adaptacji do zmiennych warunków otoczenia, w ramach którego 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 przez Spółkę zależą od jej zdolności 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 odejścia kluczowych członków kierownictwa i trudności związane z pozyskaniem nowej wykwalifikowanej kadry zarządzającej*

Na działalność Spółki duży wpływ wywiera doświadczenie, umiejętności oraz jakość pracy Zarządu. Emitent nie może zapewnić, że ewentualna utrata którejkolwiek z osób zarządzających o istotnym wpływie na działalność Spółki nie będzie mieć negatywnych konsekwencji na strategię, sytuację finansową i wyniki operacyjne Spółki. Wraz z odejściem którejkolwiek z osób zarządzających, Emitent mógłby zostać pozbawiony personelu posiadającego wiedzę i doświadczenie z zakresu zarządzania i działalności operacyjnej.

Przedmiotowe ryzyko jest w znacznym stopniu minimalizowane poprzez fakt, iż Pan Marek Fryc będący Prezesem Zarządu Emitenta i Pan Karol Maziarz będący Wiceprezesem Zarządu są jednocześnie znaczącymi akcjonariuszami Emitenta.



- ***Ryzyko cen surowców***

Ceny surowców wykorzystywane do produkcji wyrobów Spółki (głównie stali, stali nierdzewnej oraz aluminium) są kształtowane na zasadzie mechanizmów rynkowych. Z tego też względu ceny tych surowców podlegają ciągłym wahaniom, przez co Spółka jest narażona na ryzyko wzrostu cen wykorzystywanych czynników produkcji. W przypadku znaczącego wzrostu cen surowców, spowodowanych m.in. zwiększaniem popytu ze strony branży przemysłowej, które to surowce są wykorzystywane podczas procesu produkcji, istnieje ryzyko istotnego wzrostu kosztów prowadzonej przez Spółkę działalności. W przypadku, gdy wraz ze wzrostem cen surowców, wzrost cen produktów oferowanych przez Spółkę będzie proporcjonalnie mniejszy, może to istotnie wpłynąć na spadek marży i rentowności osiągananej przez Emitenta, a w konsekwencji na pogorszenie osiąganych wyników finansowych. W celu zabezpieczenia przed powyższym ryzykiem Emitent prowadzi kalkulację produkcji oraz cen produktów w oparciu o aktualne i prognozowane ceny surowców. Dodatkowo Zarząd Emitenta dba aby wielkość zaopatrzenia od poszczególnego dostawcy surowców nie stanowiła istotnego udziału w ogólnej wartości dostaw, co dodatkowo wpływa na redukcję kosztów.

- ***Ryzyko związane z utratą zaufania odbiorców produktów AGD***

Emitent posiada szeroką i dobrze zdywersyfikowaną gamę odbiorców na oferowane artykuły gospodarstwa domowego. Odbiorcami produktów AGD są zarówno dystrybutorzy produktów gospodarstwa domowego, hurtownie AGD, jak i mniejsze sklepy posiadające w swojej ofercie produkty AGD. W związku z dobrze zdywersyfikowaną strukturą odbiorców Emitent nie jest uzależniony od pojedynczego odbiorcy. Jednakże w przypadku zaistnienia nieprzewidzianych zdarzeń lub zawinienia ze strony Spółki skutkującego nieterminowymi dostawami lub dostarczeniem wadliwych produktów, Emitent jest narażony na ryzyko utraty zaufania swoich odbiorców. Utrata zaufania części odbiorców może wiązać się z zaprzestaniem współpracy z tymi podmiotami oraz istotnym ograniczeniem zamówień na produkty oraz usługi Spółki, co z kolei może przełożyć się w istotny sposób na zmniejszenie wartości generowanych przychodów i osiąganych wyników finansowych. Powyższe ryzyko Emitent minimalizuje poprzez utrzymywanie dobrych relacji z kontrahentami oraz dbaniem o wysoką jakość dostarczanych produktów. Jednocześnie, Spółka rozwija swoją sieć dystrybucji wchodząc na rynki zagraniczne.

- ***Ryzyko związane z procesami produkcyjnymi***

Z prowadzoną przez Emitenta działalnością produkcyjną związane jest ryzyko z zakłóceniami procesu produkcyjnego, które może być spowodowane m.in. błędami ludzkimi, wadliwym działaniem urządzeń czy też awarią wykluczającą na dłuższy czas kluczowe dla produkcji maszyny lub gniazda produkcyjne. W przypadku istotnych zakłóceń w procesie produkcji Emitent mógłby zostać narażony na ryzyko związane z brakiem możliwości zapewnienia swoim odbiorcom realizacji odpowiednich ilości dostaw gotowych produktów, co w konsekwencji mogłoby negatywnie wpłynąć na wielkość sprzedaży i osiąganе wyniki finansowe. Ryzyko zakłóceń procesu produkcyjnego spowodowanego m.in. błędami ludzkimi, czy też wadliwym działaniem urządzeń jest minimalizowane dzięki liniowemu systemowi produkcji (następna operacja sprawdza poprzednią), który pozwala wykryć błąd na wczesnym etapie i szybko go wyeliminować.

- ***Ryzyko związane z niespłacalnością należności od odbiorców***

Działalność Spółki jest obarczona ryzykiem związanym z niespłacalnością należności od odbiorców. Średni odsetek zaległych należności Emitenta oscyluje na niewielkim poziomie, dzięki przeprowadzaniu przez Spółkę analizy wiarygodności partnerów handlowych i dążeniu do współpracy jedynie z tymi kontrahentami, którzy nie posiadają problemów z bieżącym regulowaniem swoich zobowiązań. Emitent dodatkowo w sposób ciągły monitoruje bieżące należności. Jednakże istnieje ryzyko, że w przyszłości wartość nie spłacanych należności od odbiorców może wzrosnąć, co mogłoby negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe Spółki poprzez konieczność tworzenia odpisów aktualizacyjnych, a także mogłoby negatywnie wpłynąć na płynność Spółki i jej zdolność do regulowania bieżących zobowiązań.

- ***Ryzyko stóp procentowych***

W celu finansowania bieżącej działalności Emitent posiłkuje się kapitałem obcym pozyskanym od banku w formie kredytów : w rachunku bieżącym oraz kredytów obrotowych, dla których oprocentowanie zostało ustalone według stałej stopy procentowej. Jednakże zawarte umowy kredytowe przewidują możliwość zmiany przez bank oprocentowania kredytu m.in. w przypadku wzrostu stóp procentowych ustalanych przez NBP, czy zmiany stawki WIBOR. W związku z powyższym istnieje ryzyko, iż znaczący wzrost stóp procentowych, ustalanych przez NBP przełoży się na wzrost stawki WIBOR, co następnie może przełożyć się na wzrost kosztów finansowych Spółki związanych ze spłatą rat zaciągniętych zobowiązań.



- ***Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży w branży AGD***

W branży AGD istnieje zauważalna sezonowość sprzedaży. Zwiększony popyt na artykuły gospodarstwa domowego pojawia się w II połowie roku kalendarzowego, co jest związane z powakacyjnym okresem remontów i nabywania nowego wyposażenia do gospodarstw domowych. W związku z tym Emitent w II półroczu każdego roku kalendarzowego odnotowuje wzrost osiągniętych przychodów ze sprzedaży. Skutkiem sezonowości sprzedaży są słabsze wyniki finansowe Emitenta osiągnięte w I i II kwartale danego roku. W celu zwiększenia sprzedaży w I półroczu Spółka podejmuje działania w zakresie poszerzenia asortymentu artykułów AGD, cechujących się mniejszą sezonowością sprzedaży. Jednocześnie, w tym okresie Spółka skupia swoją działalność na pozyskiwaniu nowych zleceń oraz Kontrahentów poprzez obecność na targach branżowych, które odbywają się właśnie w I połowie roku.

- ***Ryzyko koniunktury w branży***

Ryzyko pogorszenia się sytuacji w branży AGD jest w pewnym stopniu minimalizowane poprzez specyfikę oferty produktowej Spółki - produktów z segmentu małego AGD, których sprzedaż jest mniej wrażliwa na koniunkturę w branży niż w przypadku produktów z segmentu dużego AGD. Ponadto Spółka minimalizuje przedmiotowe ryzyko poprzez budowanie oferty dla różnych odbiorców: gospodarstw domowych, hoteli, lokali gastronomicznych czy też kontrahentów kooperacyjnych w zakresie realizacji przez Spółkę produkcji zleconej na małe oraz średnio gabarytowe wyroby stalowe lub aluminiowe.

- ***Ryzyko związane z konkurencją***

Krajowy rynek artykułów gospodarstwa domowego, w obszarze którego działa Emitent, jest stosunkowo rozproszony z dużą ilością podmiotów oferujących swoje produkty, w tym zarówno firm krajowych jak i zagranicznych. Na rynku tym konkuruje się zarówno jakością oferowanych produktów jak i ich ceną. Konkurencja jakościowa oraz technologiczna dotyczy głównie artykułów producentów krajowych i z Europy Zachodniej. Konkurencja cenowa dotyczy głównie produktów importowanych z krajów azjatyckich. Istnieje ryzyko, że w przypadku ewentualnego nasilenia konkurencji w branży lub podejmowania agresywnych działań rynkowych przez konkurentów Spółki, Emitent może być zmuszony do podjęcia kroków w celu zapewnienia odpowiedniego poziomu sprzedaży, poprzez np. obniżenie cen sprzedawanych produktów. Działania tego typu mogłyby wpłynąć niekorzystnie na rentowność sprzedaży i w konsekwencji na pogorszenie wyników finansowych Spółki. Emitent nie

zamierza brać udziału w rywalizacji z konkurentami poprzez obniżanie cen poniżej poziomów rentowności. Strategia Spółki koncentruje się na zdobywaniu korzystniejszej pozycji rynkowej głównie poprzez oferowanie produktów cechujących się atrakcyjnym stosunkiem ceny do jakości. Jest to możliwe poprzez optymalizację kosztów produkcji, m.in. dzięki importowi z krajów azjatyckich części podzespołów wykorzystywanych przy produkcji wyrobów Spółki.

- ***Ryzyko zdarzeń losowych***

ALDA S.A., tak jak każda inna firma działająca na rynku, narażona jest na zajście nieprzewidzianych zdarzeń, tzw. zdarzeń losowych (powódź, kradzież, włamanie). Przedmiotowe zdarzenia mogą spowodować zniszczenie zapasów produktów, a także maszyn lub urządzeń, z których Emitent korzysta w ramach swojej podstawowej działalności. Utrata, kradzież, bądź uszkodzenie najistotniejszych czynników produkcji wykorzystywanych przez Emitenta mogłoby negatywnie wpłynąć na jego zdolności produkcyjne i częściową dezorganizację jego działalności. W związku z powyższym Emitent w celu zminimalizowania powyższych ryzyk posiada niezbędne w tym zakresie zabezpieczenia m.in. podstawowe zabezpieczenia przeciwpożarowe, a także ubezpieczenia majątkowe od zdarzeń losowych.

- ***Ryzyko związane z regulacjami prawnymi (polskimi i unijnymi)***

Regulacje prawne w Polsce ulegają nieustannym zmianom. Konsekwencją zmian jest konieczność ponoszenia kosztów monitorowania zmian legislacyjnych oraz kosztów dostosowywania do zmieniających się przepisów. W przypadku niejasnych sformułowań w przepisach istnieje również ryzyko rozbieżności w interpretacji przepisów pomiędzy Emitentem a innymi podmiotami, takimi jak kontrahenci czy organy administracyjne. Niejednoznaczność przepisów może rodzić ryzyko nałożenia kar administracyjnych lub finansowych w przypadku przyjęcia niewłaściwej wykładni prawnej. Na dzień sporządzenia Dokumentu Informacyjnego nie są Spółce znane zmiany w prawie, który mogłyby w istotny sposób wpłynąć na funkcjonowanie Spółki lub też spowodować poniesienie dodatkowych kosztów z tego tytułu.

Spółka w ostatnim czasie nie prowadziła też żadnych spraw sądowych i administracyjnych wynikających z rozbieżności interpretacji przepisów prawa lub z powodu zmieniających się przepisów. Nie były też nakładane na Spółkę żadne kary finansowe przez organ publiczny.



- *Ryzyko związane z interpretacją przepisów podatkowych*

Emitent, podobnie jak wszystkie podmioty gospodarcze, jest narażony na nieprecyzyjne zapisy w uregulowaniach prawno-podatkowych, które mogą spowodować powstanie rozbieżności interpretacyjnych, w szczególności w odniesieniu do operacji związanych z podatkiem dochodowym, podatkiem od czynności cywilnoprawnych i podatkiem VAT w ramach prowadzonej przez Spółkę działalności. W związku z powyższym istnieje ryzyko, iż mimo stosowania przez Emitenta aktualnych standardów rachunkowości, interpretacja Urzędu Skarbowego odpowiedniego dla Emitenta może różnić się od przyjętej przez Spółkę, co w konsekwencji może wpłynąć na nałożenie na Emitenta kary finansowej, która może mieć istotny negatywny wpływ na wyniki finansowe Emitenta. Spółka w 2012 r. przez 2 miesiące współpracowała z firmą outsourcingową, która okazała się nierzetelna i nie uregulowała zobowiązań wobec ZUS i US z tytułu zatrudnienia pracowników. ZUS określił swoje żądania na kwotę 186 tys. zł. Aktualnie toczą się postępowania przed Sądem Apelacyjnym. Spółka nie tworzyła rezerw ze względu na nie uznanie roszczeń. W dotychczasowej działalności Emitenta nie zostały na niego nałożone żadne kary finansowe przez organ publiczny.

- *Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną*

Działalność i rozwój Emitenta jest ściśle uzależniony od fazy cyklu koniunkturalnego gospodarki polskiej. Rynek polski jest jednocześnie głównym rejonem aktywności gospodarczej kontrahentów Emitenta oraz końcowych odbiorców produktów Spółki. Jednym z podstawowych czynników determinujących popyt na artykuły AGD są dochody osiągane przez gospodarstwa domowe. Ponadto do czynników o charakterze ogólnogospodarczym, wpływających na działalność Emitenta, można zaliczyć także poziom PKB, poziom inflacji, poziom inwestycji podmiotów gospodarczych, czy stopień zadłużenia gospodarstw domowych. Istnieje ryzyko, że spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego, stagnacja lub spadek poziomu średniego wynagrodzenia brutto mogą mieć negatywny wpływ na działalność oraz sytuację finansową Spółki, poprzez obniżenie popytu na produkty i usługi oferowane przez Emitenta, co w konsekwencji może przełożyć się na pogorszenie wyników finansowych Spółki.

## **8. Przyjęte przez jednostkę cele i metody zarządzania ryzykiem finansowym, łącznie z metodami zabezpieczania istotnych rodzajów planowanych transakcji, dla których stosowana jest rachunkowość zabezpieczeń.**

W roku obrotowym 2017 nie stosowano rachunkowości zabezpieczeń.

**9. Stosowanie ładu korporacyjnego w przypadku jednostek, których papiery wartościowe zostały dopuszczone do obrotu na jednym z rynków regulowanych Europejskiego Obszaru Gospodarczego**

Papiery wartościowe Emitenta nie zostały dopuszczone do obrotu na żadnym z rynków regulowanych Europejskiego Obszaru Gospodarczego, w związku z powyższym Emitent nie jest zobowiązany do stosowania zasad ładu korporacyjnego przeznaczonych dla tych przedsiębiorstw

sporządzono 31-03-2018r.



Marek Fryc

PREZES ZARZĄDU



Karol Maziarz

WICEPREZES ZARZĄDU