

# Sprawozdanie z działalności

za rok obrotowy

od 1 stycznia do 31 grudnia 2021 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	4
3.4.1. <i>Ważne wydarzenia</i>	4
3.4.2. <i>Ważne kontrakty</i>	4
3.5. Przewidywany rozwój Spółki	5
3.5.1. <i>Rozwój w zakresie zarządzania strategicznego</i>	5
3.5.2. <i>Rozwój w zakresie R&amp;D</i>	5
3.5.3. <i>Rozwój w zakresie produktowym i obsługi klienta</i>	5
3.5.4. <i>Rozwój w zakresie obecnych i nowych segmentów rynku</i>	6
3.6. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badania i rozwoju	6
3.7. Wpływ działalności przedsiębiorstwa na środowisko naturalne	6
3.8. Polityka różnorodności stosowana w Spółce	6
<b>4. Istotne czynniki ryzyka</b>	<b>6</b>
4.1. Zewnętrzne czynniki ryzyka	6
4.1.1. <i>Ryzyko związane z koniunkturą w branży budowlanej</i>	6
4.1.2. <i>Ryzyko związane z regulacjami prawnymi (polskimi i unijnymi)</i>	7
4.1.3. <i>Ryzyko związane z działalnością konkurencji</i>	7
4.1.4. <i>Ryzyko związane ze zmianą procedur uzyskiwania dokumentów dopuszczeniowych dla biernych zabezpieczeń p-poż.</i>	7
4.2. Wewnętrzne czynniki ryzyka	7
4.2.1. <i>Ryzyko związane z działalnością Spółki i realizacją celów strategicznych</i>	7
4.2.2. <i>Ryzyko związane z odejściem kluczowych pracowników Spółki</i>	7
4.2.3. <i>Ryzyko nadmiernego zadłużenia przedsiębiorstwa</i>	8
4.2.4. <i>Ryzyko niewypłacalności odbiorców</i>	8
4.2.5. <i>Ryzyko współpracy z dostawcami usług i podwykonawcami</i>	8
4.2.6. <i>Ryzyko cen produktów, surowców i towarów</i>	8
4.2.7. <i>Ryzyko dopuszczenia wyrobów Spółki do obrotu na rynkach zagranicznych</i>	8
4.2.8. <i>Ryzyko związane z instrumentami finansowymi</i>	9
<b>5. Sytuacja finansowa Spółki</b>	<b>9</b>
5.1. Przychody Spółki	9
5.2. Wyniki finansowe	10
5.3. Akcje własne	11
5.4. Instrumenty finansowe	11

**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 Achim Haberstock – Członek Zarządu
<b>Prokurenci</b>	Magdalena Ratajczak-Grała – Prokurent łączny
<b>Rada Nadzorcza</b>	Dariusz Banach – Przewodniczący Rady Nadzorczej
<b>(w okresie raportu do dnia 04.04.2022 r.)</b>	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
Assa Abloy Mercor Doors Sp.z o.o.	7 338 619	0,10	733 861,90	91,27%
Pozostali – rozproszeni	701 781	0,10	70 178,10	8,73%
<b>Razem</b>	<b>8 040 400</b>		<b>804 040,00</b>	<b>100,00%</b>

Na dzień sporządzenia raportu udział Assa Abloy Mercor Doors Sp.z o.o. w kapitale podstawowym Spółki wynosił 100%.

W ciągu roku obrotowego formą prawną Spółki była Spółka Akcyjna i nie nastąpiła żadna zmiana w jej statucie.

## 2. STRUKTURA ORGANIZACYJNA

### 2.1. Zarząd

W roku 2021 nastąpiła zmiana w składzie Zarządu Spółki „Małkowski-Martech” S.A. Dnia 21 grudnia 2021 roku Rada Nadzorcza Spółki podjęła uchwały o odwołaniu z dniem 23 grudnia 2021 roku Pana Dominika Zbrowskiego z funkcji Członka Zarządu Spółki oraz o powołaniu z dniem 23 grudnia 2021 roku Pana Achima Haberstocka na Członka Zarządu Spółki.

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

Po dniu bilansowym nastąpiła zmiana składu Rady Nadzorczej Spółki. Od dnia 4 kwietnia 2022 roku skład Rady Nadzorczej przedstawia się następująco:

- Bartosz Kaczorowski – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Karin Hrunikova – Wiceprzewodnicząca Rady Nadzorczej,
- Sławomir Pizoń – Członek Rady Nadzorczej,
- Adrian Zawistowski – Członek Rady Nadzorczej,
- Bartłomiej Brzozowski – Członek Rady Nadzorczej.

### 2.2. Zasoby ludzkie

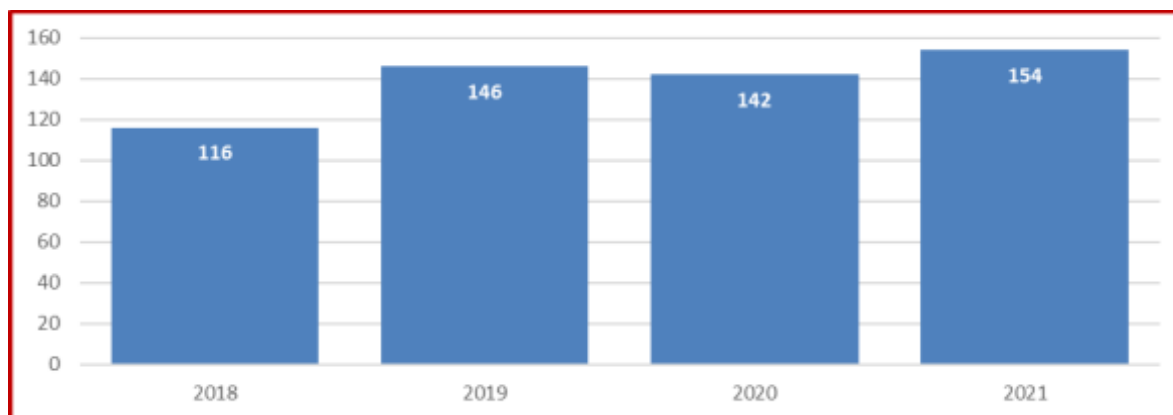
Przeciętne zatrudnienie w Spółce Małkowski-Martech S.A. w roku 2021 wyniosło 149 etatów, w tym:

- Stanowiska robotnicze: 91
- Pracownicy administracji i handlu: 51
- Stanowiska kierownicze: 7

Na dzień 31 grudnia 2021 roku Spółka zatrudniała 156 osób (154 etatów), w tym 35 kobiety i 121 mężczyzn. W porównaniu z ostatnim dniem roku 2020 nastąpił wzrost zatrudniania. Zmiany dotyczyły przede wszystkim stanowisk bezpośrednio produkcyjnych.

Rotacja pracowników w bieżącym okresie wyniosła 12,8% i była niższa w porównaniu do rotacji pracowników w roku 2020.

Spółka na rok 2022 planuje wzrost zatrudnienia, przede wszystkim na stanowiskach bezpośrednio produkcyjnych.



Wykres 1. Zatrudnienie w przeliczeniu na pełen etat w latach 2018 – 2021 (wg stanu na ostatni dzień roku kalendarzowego)

### **3. CHARAKTERYSTYKA DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI**

#### **3.1. Przedmiot działalności Spółki**

„Małkowski-Martech” S.A. to lider na polskim rynku w zakresie produkcji biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych, 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 przestrzenie biurowe.

Misją Spółki jest wykorzystanie wiedzy oraz wieloletnich doświadczeń do tworzenia funkcjonalnych rozwiązań, które spełniają wymogi każdego klienta w sposób kompleksowy. Doradzamy, projektujemy, produkujemy, montujemy i serwisujemy wszelkie rozwiązania z zakresu biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych. Tworzymy z myślą o potrzebach naszych klientów.

#### **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.

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:

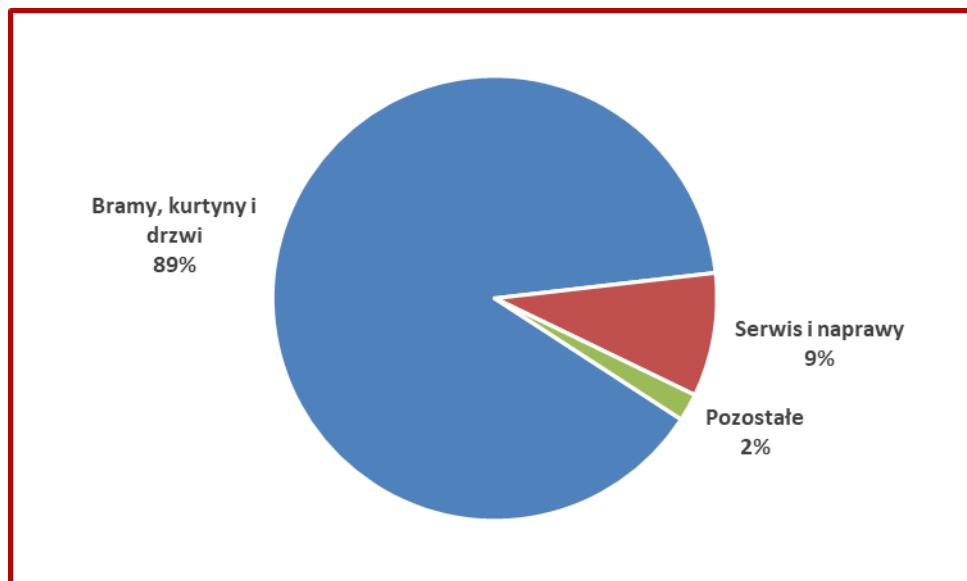
- rozwiązania przeciwpożarowe: bramy, kurtyny, rolety okienne, drzwi, zamknięcia przejść transportowych (grodzie przeciwpożarowe),
- rozwiązania przeciwdziałające rozprzestrzenianiu się dymu: kurtyny i bramy.

Na produkowane wyroby Spółka posiada 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 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 2021

### 3.4. Istotne wydarzenia wpływające na działalność Spółki w roku 2021

#### 3.4.1. Ważne wydarzenia

W czerwcu 2021 roku odbyło się Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy, które podjęło między innymi uchwały dotyczące podziału zysku za rok 2020, Akcjonariusze Spółki zdecydowali o przeznaczeniu kwoty 1.125,7 tys. zł na wypłatę dywidendy, tj. 14 groszy na jedną akcję. Dnia 07 lipca 2021 roku Spółka dokonała wypłaty dywidendy.

Dnia 13 września 2021 roku zawarty został list intencyjny w przedmiocie zamiaru nabycia przez Assa Abloy Mercor Doors Sp. z o.o. (dalej: Assa Abloy) wszystkich akcji posiadanych przez Akcjonariuszy Większościowych Spółki.

Dnia 22 grudnia 2021 roku dotychczasowi Akcjonariusze Większościowi zbyli na rzecz Assa Abloy wszystkie posiadane przez siebie akcje Spółki. Łączna wartość wszystkich sprzedawanych akcji została ustalona w umowie na kwotę 33,08 mln zł, tj. ok. 4,80 zł za jedną akcję. Przy podpisaniu umowy kupujący zapłacił wstępną cenę nabycia w wysokości 28,93 mln zł, tj. ok. 4,20 zł za jedną akcję. Pozostała część ceny, w wysokości 4,15 mln zł, została zatrzymana przez kupującego na okres dwóch lat. Kupujący przed zawarciem Umowy, przeprowadził badanie due diligence Spółki pod względem prawnym, podatkowym, finansowym, handlowym, organizacyjnym oraz środowiskowym. Przed zakończeniem roku 2021 Assa Abloy nabyła pakiety akcji Spółki od Akcjonariuszy Mniejszościowych, zwieszając swój procentowy udział w kapitale zakładowym Emitenta do: 91,27%.

Po dniu bilansowym Assa Abloy dokonała przymusowego wykupu akcji od Akcjonariuszy Mniejszościowych, na dzień sporządzenia sprawozdania posiada 100% akcji Spółki.

#### 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 2021 zrealizowaliśmy projekty oparte zarówno o rozwiązania standardowe, jak i nietypowe pod indywidualne wymagania klientów.

### **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. Wszystkie podjęte czynności mają za zadanie zbudowanie przewagi konkurencyjnej, a także wypracowanie silnej marki własnej.

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

Podstawowym celem spółki jest stały zrównoważony wzrost sprzedaży we wszystkich kanałach obsługi klientów i utrzymywanie zdobytych relacji na jak najwyższym poziomie, maksymalizując jednocześnie marżę na realizowanych projektach.

#### **3.5.2. Rozwój w zakresie R&D**

Spółka opiera swoją przewagę konkurencyjną przede wszystkim na silnej pozycji eksperckiej w branży biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych. Aby ten status utrzymać, pogłębianą jest we wszystkich strategicznych działach firmy wiedza z zakresu budownictwa i branży przeciwpożarowej. Na tych silnych podstawach działają pracownicy 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 wymogi 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 jest niezmienna i 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 2021 Spółka kontynuowała prace rozwojowe, mające na celu rozwój istniejących produktów i dostarczenie na rynek nowych rozwiązań.

#### **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. 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.



#### **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.

### **4.2. Wewnętrzne czynniki ryzyka**

#### **4.2.1. Ryzyko związane z działalnością Spółki i realizacją celów strategicznych**

Spółka w swojej strategii rozwoju zakłada umocnienie swojej pozycji konkurencyjnej dzięki wdrażaniu nowych rozwiązań w zakresie 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 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 któregośkolwiek z pracowników nie wpłynie negatywnie na działalność Spółki. Firma stara się minimalizować wskazany czynnik ryzyka poprzez kreowanie satysfakcjonujących systemów płacowych i premiowych, adekwatnych do stopnia doświadczenia oraz poziomu kwalifikacji pracowników. Dodatkowym działaniem jest wprowadzanie systemu szkoleń podnoszący kwalifikacje, mających na celu wzmocnienie przywiązania pracowników do Spółki.

#### **4.2.3. Ryzyko nadmiernego zadłużenia przedsiębiorstwa**

Spółka w 2008 roku uruchomiła kredyt inwestycyjny na budowę obiektu produkcyjno-magazynowego. Kredyt wraz z odsetkami jest spłacany w określonych w umowie terminach. Ze względu na specyfikę działalności - ponad 135 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 0,62 w roku 2021. 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**

„Małkowski-Martech” S.A. zabezpiecza się przed niewypłacalnością poprzez 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 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 przetrząść część kosztów na odbiorców końcowych swoich produktów, bez znaczącej straty w ilości realizowanych kontraktów, albo znaleźć innych dostawców, co bardzo często 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. Ze względu na duże doświadczenie w spełnianiu powyższych wymogów, Spółka nie ma problemów z wprowadzaniem do obrotu swoich produktów na rynku polskim. Zagrożenie takie może się pojawić w przypadku zamiaru wprowadzenia

produktów na rynki krajów spoza Unii Europejskiej. 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.

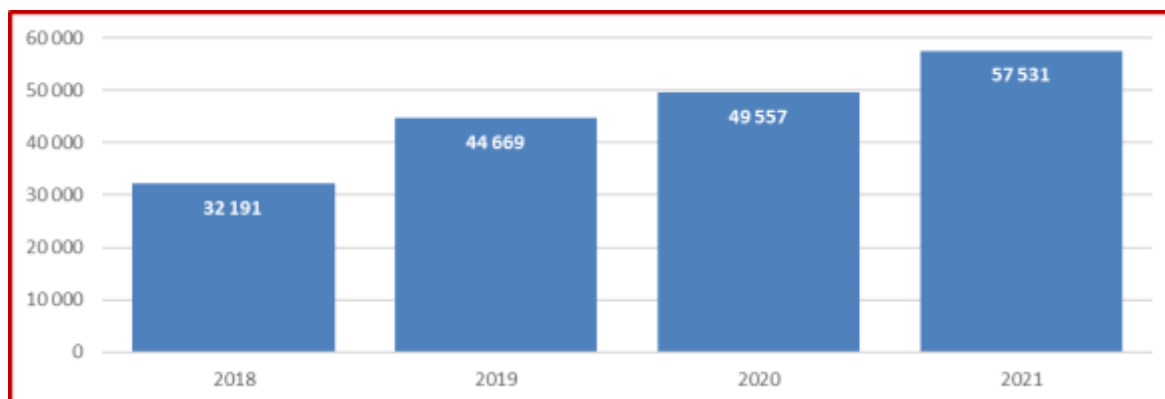
#### 4.2.8. Ryzyko związane z instrumentami finansowymi

Spółka nie posiada instrumentów finansowych. Ryzyko związane z tymi instrumentami ma występujące.

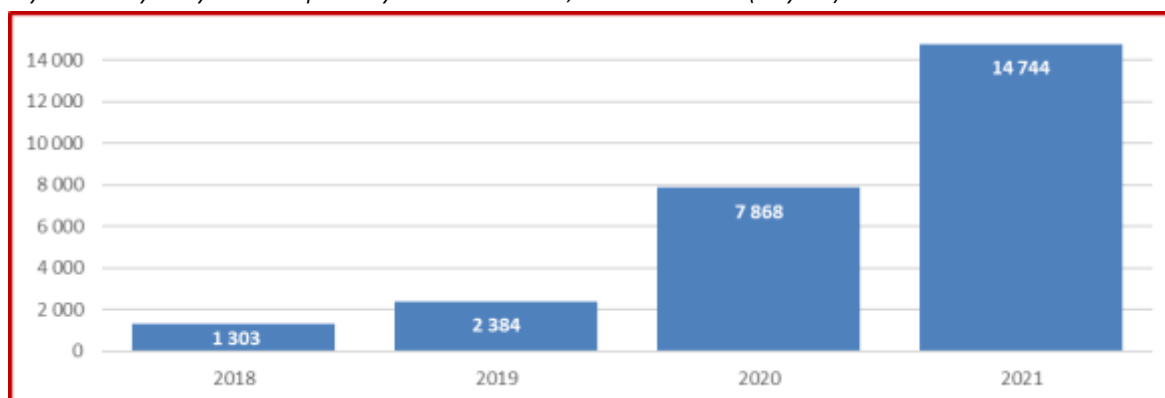
### 5. SYTUACJA FINANSOWA SPÓŁKI

#### 5.1. Przychody Spółki

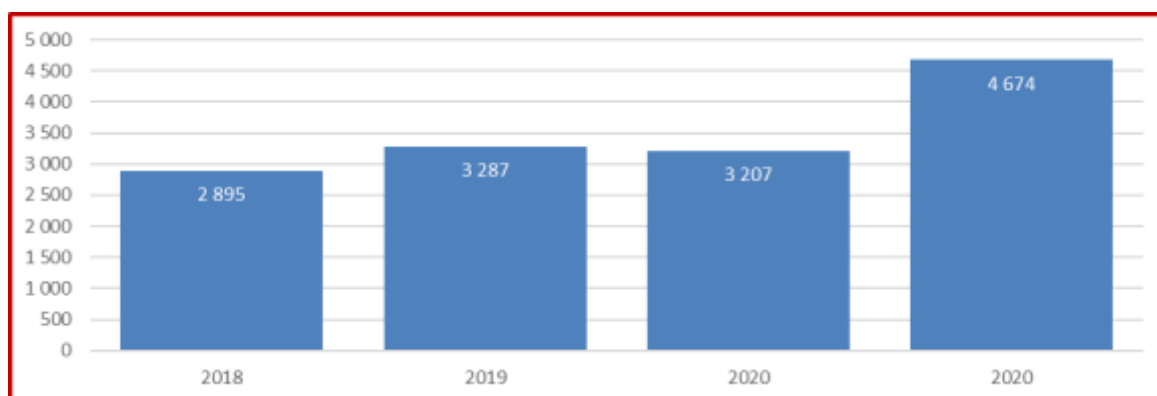
W 2021 roku Spółka osiągnęła przychody na poziomie 57.530,9 tys. zł. Jest to wynik o 16% wyższy niż w roku 2020. W roku 2021 roku wzrost przychodów dotyczył przede wszystkim sprzedaży zagranicznej. Dynamika wzrostu obrotów w sprzedaży eksportowej wyniosła 87% rok do roku, wartościowo sprzedaż ta wzrosła do poziomu 14,7 mln zł w roku 2021. Jest to kolejny rok tak istotnego wzrostu sprzedaży na rynki zagraniczne, w latach 2018 i 2019 wzrost sprzedaży wyniósł odpowiednio 83% i 230%. Dynamika wzrostu obrotów w sprzedaży krajowej wyniosła 2,6% w porównaniu rokiem 2020, a wartościowo sprzedaż wzrosła do 42,8 mln zł w roku 2021.



Wykres 3. Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi, lata 2018 – 2021 (w tys. zł).



Wykres 4. Przychody ze sprzedaży na rynki zagraniczne lata 2018 - 2021 (w tys. zł.)



Wykres 5. Przychody ze sprzedaży na Serwis lata 2018 - 2021 (w tys. zł.)

## 5.2. Wyniki finansowe

Rentowność ze sprzedaży wyniosła w roku 2021 +5,6% (rok 2020: +6,6%), a rentowność zysku netto +1,1% (rok 2020: +4,1%).

Wskaźniki rotacji majątku obrotowego w roku 2021 osiągnęły wartości dla należności: 71 dni i dla zapasów: 115 dni. W wartościach bezwzględnych zmiana wynosiła odpowiednio: -1.500,6 tys. zł i +1.828,0 tys. zł.

Wskaźnik rotacji zobowiązań w bieżącym okresie wyniósł 51 dni, w stosunku do 56 dni w roku poprzednim. W wartościach bezwzględnych zmiana wyniosła -144,5 tys. zł.

Na bieżąco monitorowane są stany należności i ich struktura wiekowa. Spółka korzysta z ubezpieczenia należności, wykorzystuje także z raporty handlowe przygotowywane przez wywiadownię 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. O ile jest to konieczne, analizowana jest także możliwość wykorzystania surowców wykazujących niezadawalający współczynnik rotacji do produkcji wyrobów nietypowych.

	Sposób wyliczenia	rok bieżący	rok poprzedni
Rentowność ze sprzedaży [%]	zysk ze sprzedaży/sprzedaż	5,6%	6,6%
Rentowność zysku netto [%]	zysk netto/sprzedaż	1,1%	4,1%
Rentowność kapitału własnego ROE [%]	zysk netto/kapitał własny	4,4%	13,6%
Rentowność majątku trwałego ROA [%]	zysk netto/majątek trwały	4,0%	13,4%
Rotacja zapasów [dni]	średnie zapasy * 365 / koszt sprz.towarów i prod.	115	106
Rotacja należności [dni]	średnie należności * 365 / przychody ze sprzedaży	71	91
Rotacja zobowiązań [dni]	średnie zobowiązania * 365 / koszt sprz.towarów i prod.	51	56
Efektywność środków trwałych	sprzedaż/środki trwałe	3,6	3,3
Efektywność aktywów	sprzedaż /aktywa	1,5	1,4
Płynność bieżąca	aktywa bieżące / zobowiązania krótkoter.	1,3	1,5
Płynność szybka	aktywa bieżące - zapasy / zobowiązania krótkoter.	1,2	1,1
Wskaźnik zadłużenia	zobowiązania ogółem / aktywa ogółem	0,62	0,58

Tabela 1. Wskaźniki rentowności i wskaźniki efektywności.

Bankiem finansującym działalność operacyjną Spółki w roku 2021 były PKO BP i mBank. Umowy z bankami obejmowały kredyty w rachunku bieżącym oraz wielocelową linię kredytową. Wartość zaangażowania kredytowego z powyższych tytułów wynosiła na koniec roku 2021: 4,5 mln zł.

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 4,7 mln zł, a zapadalność ostatniej spłaty to rok 2033.

W grudniu 2021 roku Spółka uzyskała od Assa Abloy Marcor Doors Sp. z o.o. pożyczkę krótkoterminową w kwocie 2,3 mln zł.

### **5.3. Akcje własne**

W roku obrotowym od 1 stycznia 2021 r. do 31 grudnia 2021 r. w Spółka nie nabywała akcji własnych.

### **5.4. Instrumenty finansowe**

Od 1 stycznia 2021 r. do 31 grudnia 2021 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

.....  
Achim Haberstock – Członek Zarządu

Czołowo, 17 maja 2022 roku