



Małkowski-Martech S.A.

Sprawozdanie Zarządu z działalności spółki

za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2010 rok

A handwritten signature in black ink, appearing to be "M. Małkowski", is located in the bottom right corner of the page.

1. Dane informacyjne o jednostce

- a) Nazwa:
Do 08.03.2010: Małkowski-Martech Spółka z o.o.
Od 09.03.2010: Małkowski-Martech S.A.
- b) Adres:
Konarskie ul. Kórnicka 4, 62-035 Kórnik
- c) Nr w Krajowym Rejestrze Sądowym:
Do 08.03.2010 - 0000152445
Od 09.03.2010 - 0000350585
- d) NIP:
123-00-29-611
- e) Regon:
006372010
- f) Nr PKD:
2511Z Produkcja konstrukcji metalowych i ich części.

g) Tabela 1. Akcjonariusze Spółki:

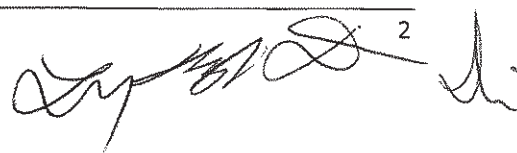
Lp.	Wyszczególnienie	Ilość posiadanych akcji / udziałów	Wartość nominalna	Kapitał podstawowy na koniec okresu	Udział w kapitale podstawowym na koniec okresu
1.	Marcin Małkowski	3 500 000,00	0,10	350 000,00	43,53%
2.	Magdalena Małkowska - Pośpiech	2 900 000,00	0,10	290 000,00	36,07%
3.	Renata Małkowska	660 000,00	0,10	66 000,00	8,21%
4.	Dariusz Dorczyński	500 000,00	0,10	50 000,00	6,22%
5.	Pozostali-rozproszeni	480 400,00	0,10	48 040,00	5,97%
	Razem	8 040 400,00	-	804 040,00	100,00%

W ciągu roku sprawozdawczego formą prawną była spółka z ograniczoną odpowiedzialnością ale sprawozdanie zostało wykonane po zmianie formy prawnej na spółkę akcyjną. Dnia 21.01.2010 Nadzwyczajne Zgromadzenie Wspólników mocą uchwały przekształciło Małkowski-Martech Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w spółkę akcyjną. Sąd Rejonowy Poznaniu zarejestrował tą uchwałę dnia 09.03.2010 jednocześnie wykreślając z KRS spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością.

2. Podstawowe informacje o działalności Małkowski-Martech S.A.

a) Przedmiot działalności.

Małkowski-Martech S.A. to jeden z głównych producentów zabezpieczeń przeciwpożarowych na polskim rynku oraz lider innowacyjny i cenowy w obrębie branży ppoż. Prezesem firmy jest Zenon Małkowski, ceniony specjalista i znawca zabezpieczeń ppoż., pracujący w tej branży 20 lat. Od początku istnienia zakres jej działalności obejmuje projektowanie, produkcję, montaż i serwis różnych wariantów bram przeciwpożarowych o opornościach ogniowych w zakresie EI 30 do EI 120, w tym bram: przesuwanych, opuszczanych, rozsuwanych, rozwieranych, kurtynowych, segmentowych, rolowanych, drzwi i klap.



Podstawową marką są bramy typu Marc. Bramy typu MARC są o ok. 40% lżejsze od porównywalnych u konkurencji, ponadto zastosowano w nich innowacyjne rozwiązania techniczne, dzięki którym uzyskano:

- znacznie wyższe odporności ogniowe do EI 120 (w ciągu 120 minut brama musi
- utrzymać różnicę temperatur 1100C-1400C),
- niemal całkowity brak odkształceń plastycznych w wysokich temperaturach (co pozwala na wykonywanie konstrukcji o skomplikowanych funkcjach- przejścia transportowe),
- równomierny rozkład temperatur na nie nagrzewanej stronie bramy (efektem tej wyjątkowej cechy jest zapis w aprobatkach o możliwości realizacji bram o wielkich gabarytach np. 25m x 15 m),
- znacznie mniej miejsca koniecznego do zamontowania bramy (dzięki wyjątkowej konstrukcji bramy segmentowej).

Cechy te uzyskano dzięki odwróceniu konstrukcji, czyli przeniesieniu stalowych elementów do wnętrza, zaś materiału izolacyjnego na zewnątrz bramy (rozwiązania pozostałych producentów opierają się na zasadzie: stal na zewnątrz, materiał izolacyjny wewnątrz).

Główny surowiec w produkcji bram MARC stanowi utwardzona wełna mineralna oraz cienka blacha lakierowana, stanowiąca zewnętrzne pokrycie bramy (0,5mm). Wzmocnienie konstrukcji uzyskuje się za pomocą stalowych prętów znajdujących się wewnątrz materiału izolacyjnego.

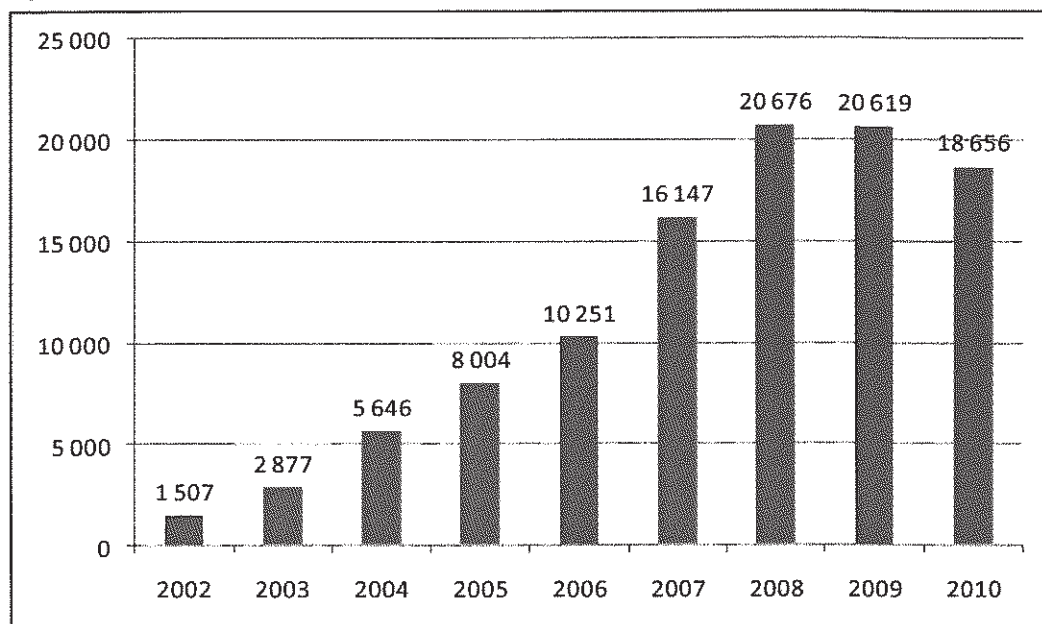
Proces produkcji nie wymaga zastosowania zaawansowanych technologii i podzielony jest na dwa strumienie: podstawowy, dający w efekcie gotowy wyrób i pomocniczy, przy którym wytwarza się elementy składowe i podzespoły wchodzące w skład wyrobu gotowego.

Produkcja podstawowa polega na cięciu, frezowaniu i wierceniu twardej płyty wełnianej. Obrobioną wełnę okleja się okładzinami z blachy lakierowanej, a w jej wnętrzu osadza się wzmacniający stalowy pręt. Wcześniej blachę tę trzeba poprzez proces cięcia, wycinania i gięcia odpowiednio uformować. Zastosowanie znormalizowanych szeroko dostępnych części konstrukcyjnych pozwala na znaczne obniżenie kosztów wykonania bramy i sprowadzenie ceny do poziomu ceny bramy „zwykłej”, co znacznie obniża koszty ochrony ppoż.

b) Rozwój.

Od początku rozpoczęcia swojej działalności Spółka rozwijała się bardzo dynamicznie. Przedstawia to poniższy wykres nr 1.

Wykres 1. Sprzedaż w latach 2002 do 2010.



[Podpis] 3 *[Podpis]*

Tak dynamiczny rozwój mógł być możliwy tylko dzięki systematycznemu poszerzaniu asortymentu i ciągłemu doskonaleniu jakości już istniejących wyrobów.

W końcu 2008 roku nastąpił tzw. kryzys finansowy, który początkowo nie przełożył się na problemy z pozyskaniem zleceń. Jednakże od połowy 2009 roku nastąpiło zauważalne zmniejszenie inwestycji w wielko kubaturowe obiekty co przełożyło się na spadek popytu na produkty Spółki. Wystarczy powiedzieć, że w II półroczu 2009 dokonano 50% rocznej sprzedaży, gdy z reguły jest to 60% do 65%. W wyniku spadku popytu pierwszy raz w historii firmy nie uzyskano wzrostu sprzedaży. Począwszy od czwartego miesiąca 2010 roku tendencja ta została zatrzymana a to przede wszystkim za sprawą wielkich inwestycji w stadiony budowane na Euro 2012. Niestety w stosunku do 2009 spółka zanotowała za 2010 roku mniejsze przychody o 9% a w stosunku do planu o 11%. Powodem spadku sprzedaży były opóźnienia w realizacji kontraktów z firmą LTT Spółka z o.o. na montaż przegród w Operze Podlaskiej oraz kontraktu z konsorcjum Hydrobudowa - Alpine Construction Polska na montaż przegród na Stadionie Narodowym. Przychody na tych kontraktach w 2010 roku zakładane były na poziomie 3,5 mln a faktycznie wyniosły 0,3 mln.

3. Konkurenci i substytuty.

Rynek zabezpieczeń ppoż. jest specyficznym obszarem, który ze względu na konieczność posiadania specjalistycznych i kosztownych badań wyrobów, aprobat i certyfikatów, charakteryzuje się wysoką barierą wejścia. Jest to więc rynek niszowy, na którym działalność prowadzą firmy mające doświadczenie w projektowaniu, produkcji i certyfikacji tego typu zabezpieczeń. Popyt na bierne zabezpieczenia jest ściśle zależny od trendów rozwojowych rynku budowlanego, gdyż rozwiązania z zakresu ochrony przeciwpożarowej są stosowane w nowo powstających i modernizowanych budynkach, w tym głównie w obiektach użyteczności publ., przemysłowych, komercyjnych oraz hotelach.

Zabezpieczenia przeciwpożarowe dzielą się na dwa podstawowe działy:

- zabezpieczenia czynne (aktywne),
- zabezpieczenia bierne (pasywne)

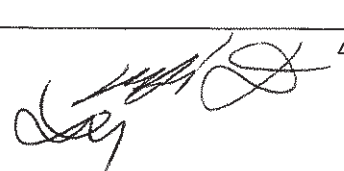

Pierwszy z nich obejmuje urządzenia wspierające akcję gaśniczą w sposób czynny (np. tryskacze), a także wszelkiego rodzaju czujki i systemy sygnalizacji pożaru. Natomiast bierne zabezpieczenia to systemy, które blokują rozprzestrzenianie pożaru w obrębie danego obiektu, zabezpieczają drogi ewakuacyjne, odprowadzają dym i gorące powietrze z budynku oraz służą do wentylacji pomieszczeń.

Rynek zabezpieczeń pasywnych obejmuje cztery podstawowe segmenty. Są to:

- oddzielenia przeciwpożarowe,
- systemy oddymiania, odprowadzania ciepła i doświetleń dachowych,
- systemy wentylacji pożarowej,
- zabezpieczenia ognioochronne konstrukcji budowlanych

Usługi związane z tworzeniem kompleksowych systemów zabezpieczeń obejmują zarówno doradztwo i konsultacje na etapie projektu, jak i dostawę sprzętu powiązaną z jego montażem i serwisowaniem. Rynek biernych zabezpieczeń pożarowych wyróżnia się kilkoma specyficznymi cechami. Jest to bowiem branża, w której istotną przewagą jest kompleksowość zarówno produktowa, jak i projektowa, czyli oferowanie nie tylko produktu, ale i całościowej usługi.

Ze względu na przepisy na rynku wyrobów budowlanych służących ochronie przeciwpożarowej istnieją silne bariery wejścia na ten rynek: każdy produkt (wyrób budowlany) powinien posiadać certyfikat zgodności wydany przez odpowiednią jednostkę certyfikującą. Certyfikat potwierdza zgodność wyrobu z wymaganiami właściwej normy lub aprobaty. Ponadto, oprócz wymagań wynikających z charakteru produktu, mogą być też wymagane dodatkowe dokumenty związane z miejscem stosowania produktu, jak na przykład atesty higieniczne itp. Istotną częścią przewagi konkurencyjnej na tym rynku jest umiejętność jednoczesnego sprostania

⁴

wymaganiom prawnym, zasadom certyfikacji i zapotrzebowaniu rynku budowlanego na tego typu produkty i usługi.

W każdej z powyższych sfer Małkowski-Martech S.A. jest niekwestionowanym liderem w segmencie bram przeciwpożarowych. Na swoje wyroby posiada bowiem nie tylko wszelkie wymagane aprobaty i certyfikaty, dzięki którym nie musi posilkować się jednorazowymi dopuszczeniami, ale także kilka zgłoszeń patentowych na wyroby o cechach innowacyjnych i rozwiązaniach nie stosowanych dotychczas nigdzie indziej w świecie (niedawno wprowadzona do sprzedaży brama rozwierana posiada na przykład trzy zgłoszenia patentowe: P-358573, P-382572 i P-383300).

Specyfika oferty produktowej firmy implikuje konieczność posiadania dokumentów dopuszczających do obrotu dla każdego produktu, wydawanych na podstawie przepisów dotyczących wprowadzania do obrotu wyrobów budowlanych. Ze względu na różne sposoby formułowania tychże przepisów oraz stosowania różnych klasyfikacji wyrobów przez poszczególne kraje Wspólnoty Unia Europejska, zgodnie z zasadą o swobodnym przepływie towarów, podjęta działania w celu usunięcia barier technicznych uniemożliwiających handel określonymi towarami. Stąd powstała idea harmonizacji technicznej, której celem miałyby stać się ustalenie wspólnych specyfikacji technicznych wyrażonych metodycznie w jednolity sposób. Ze względu jednak na istnienie lokalnych rozwiązań i wymogów w zakresie ochrony przeciwpożarowej, określenie wspólnych norm dla tego typu wyrobów stało się niezwykle trudne. Powoduje to częstą sytuację, w której przedsiębiorstwa, chcąc sprzedawać swoje produkty, dla których nie ma wspólnych norm, muszą się starać o dopuszczenie dla nich na każdym rynku z osobna.

Małkowski-Martech S.A. posiada duże doświadczenie w uzyskiwaniu wymaganych dokumentów dopuszczających jej wyroby do obrotu. Należy podkreślić, iż certyfikacja wyrobów służących biernej ochronie przeciwpożarowej stanowi istotną barierę wejścia na rynek, stąd firma z doświadczeniem w zakresie certyfikacji wyrobów uzyskuje przewagę konkurencyjną polegającą na umiejętności przeprowadzania sprawnej procedury dopuszczającej do obrotu na innych rynkach. W tym zakresie firma pozyskała znaczną przewagę.

Jednakże należy przyznać, że ostatnio konkurenci próbują doścignąć rozwiązania stosowane przez Małkowski – Martech S.A. co widać w coraz szerszym asortymencie oferowanym przez konkurencję oraz w poprawie jakości ich wyrobów.

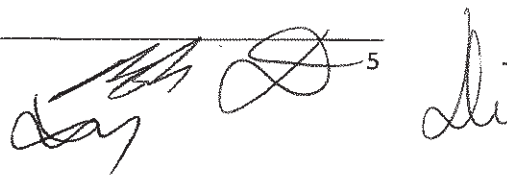
Najważniejszymi konkurentami firmy Małkowski-Martech S.A. są: Grupa Mercor S.A., Effertz, Domoferm, Hoermann, Novoferm.

4. Sytuacja majątkowa i finansowa.

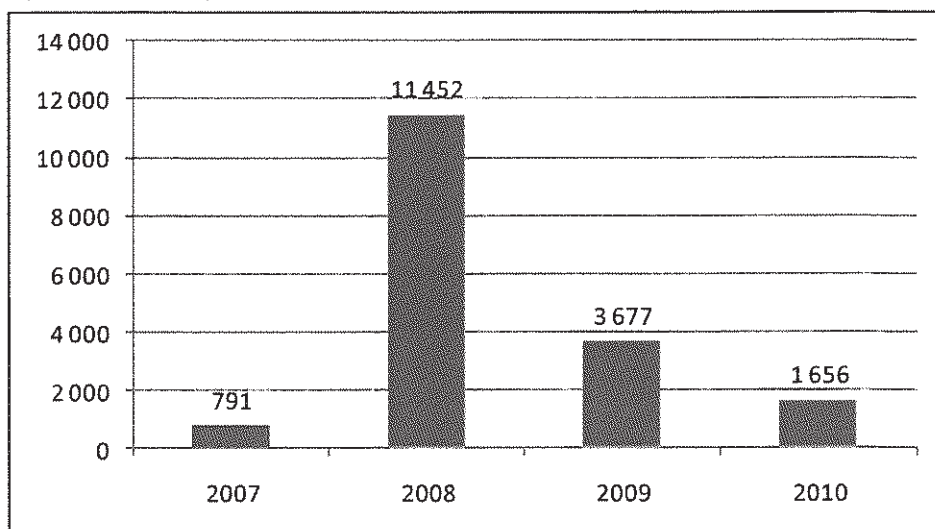
W latach 2007 do 2010 Spółka stosunkowo intensywnie inwestowała w rozwój zasobów materialnych. Pokazuje to wykres nr 2. Jak widać szczyt inwestycji w Spółce przypada na lata 2008 do 2009. Począwszy od 2011 firma powinna pozytywnie odczuć efekt inwestycji. Do najważniejszych inwestycji należy budowa zakładu produkcyjnego w Konarskie k/Kórnika oraz zakup maszyn i urządzeń współfinansowany ze środków unijnych.

Po sfinansowaniu dotychczasowych inwestycji z kredytu inwestycyjnego dalsze finansowanie inwestycji przy pomocy kredytów stało się niemożliwe. Spółka postanowiła pozyskać środki finansowe na dalszy rozwój z rynku giełdowego a konkretnie na NEW CONNECT. W tym celu Spółka została przekształcona w spółkę akcyjną decyzją Sądu Rejonowego Poznań dnia 09.03.2010.

Zarząd wybrał firmę wprowadzającą Małkowski-Martech S.A. na NEW CONNECT Wrocławski Dom Maklerski S.A. Debiut nastąpił w 15 listopada 2010. Spółka pozyskała netto po odjęciu kosztów 735 tys. złotych. W IV kwartale 2010 spółka pozyskała część ze 180 tys. zł pomocy unijnej na pokrycie kosztów wejścia na giełdę w ramach projektu POIG: „Doradztwo dla Małkowski-Martech Sp. z o.o. w drodze na rynek NEW Connect”. Pozostała kwota w wysokości 118 tys. zł wpłynęła w I kwartale 2011. Emisja jest przeznaczona na przeprowadzenie badań w zakresie bram MARC-D oraz na zrealizowanie Planu Rozwoju Eksportu na rynkach wschodnich.



Wykres 2. Inwestycje w latach 2007 do 2010.



Na rok 2010 zakładano sprzedaż w wysokości 21 mln złotych i zysk na poziomie 1 mln złotych. Jednakże jak wspomniano wcześniej kryzys finansowy odbił się także na branży, w której działa Spółka i nie udało osiągnąć zakładanej wartości sprzedaży. Natomiast w 2010 roku udało się osiągnąć zysk na planowanym poziomie w wysokości około 1 mln zł. Cel ten osiągnięto dzięki działaniom Zarządu zmierzającym do obniżenia kosztów oraz zakupowi w ramach pomocy unijnej innowacyjnych maszyn, zwiększającym wydajność i zmniejszającym liczbę braków.

Zarząd Małkowski-Martech S.A. planuje osiągnąć 23 mln zł przychodu w 2011 roku i 1,5 mln zł zysku. Prognoza została skonstruowana w oparciu o następujące założenia: zachowanie dynamiki wzrostu sprzedaży na poziomie obserwowanym w analogicznych okresach oraz na dynamicznym wzroście rynku budowlanego. Na dzień sporządzenia sprawozdania podpisano kontrakty na około 50% planowanej sprzedaży.

W tabeli 1 przedstawiono wskaźniki rentowności i wskaźniki efektywności. Wynika z niej, że nieznacznie obniżyły się wskaźniki rentowności co wynika oczywiście ze spadku zysku. Rentowność zysku netto wynosi za rok 2010 5%, przy 6% w 2009. Wskaźnik rotacji należności prawie się nie zmienił i wynosi 71 dni, natomiast wskaźnik rotacji zapasów pogorszył się co wynika przede wszystkim ze wzrostu poziomu zapasów pod koniec roku 2010. Wzrost ten był spowodowany przygotowaniem się Spółki do realizacji dużych kontraktów na Stadionie Narodowym i na Operze Podlaskiej oraz opóźnieniem w przekazywaniu frontu robót przez Generalnych Wykonawców.

Spółka w roku 2009 zmieniła swój bank podstawowy z BRE Bank S.A. na DB PBC SA. W nowym banku uzyskano dodatkowy kredyt obrotowy w wysokości 500 tys. oraz limit gwarancyjny w wysokości także 500 tys. Dzięki temu udało się odzyskać od naszych kontrahentów w pierwszej połowie 2010 roku około 500 tys. kaucji gwarancyjnych co wpłynęło na poprawę płynności Spółki i bezpieczeństwa finansowego.

Mimo spadku sprzedaży i zyskowności sytuacja finansowa Spółki jest stabilna i w stosunku do roku 2009 uległa tylko niewielkim wahaniom. Przedstawia to tabela 2.

Wskaźnik płynności bieżącej poprawił się znacznie i wynosi 1,65 (zalecany 1,2 – 2) co wynika przede wszystkim ze wzrostu poziomu zapasów o czym pisano powyżej. Po wyeliminowaniu jednak zapasów z analizy wskaźnik płynności szybki wyniósł 0,94 i jest niższy niż przed rokiem (zalecany 1).

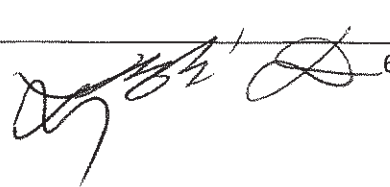

 6 

Tabela 2. Wskaźniki rentowności i wskaźniki efektywności.

WSKAŹNIKI			
Wyszczególnienie	Sposób obliczania	31.12.2010	31.12.2009
Wskaźniki rentowności	-	-	-
Rentowność ze sprzedaży	zysk ze sprzedaży/ sprzedaż	9%	10%
Rentowność zysku netto	zysk netto/ sprzedaż	5%	6%
Rentowność kapitału własnego [ROE]	zysk netto/ kapitał własny	9%	12%
Rentowność majątku trwałego [ROA]	zysk netto/ środki trwałe	6%	7%
Wskaźniki efektywności	-	-	-
Rotacja zapasów	zapasy*365/ sprzedaż	55	34
Rotacja należności	należności*365/ sprzedaż	74	71
Efektywność środków trwałych	sprzedaż/ środki trwałe	1,13	1,29
Efektywność aktywów ogółem	sprzedaż/ aktywa	0,74	0,88

Wskaźnik zadłużenia wynosi 57% i jest bezpieczniejszy niż przed rokiem (59%). Wymagany wskaźnik powinien zawierać się w przedziale 57% do 67%. Znaczna część długu jest długoterminowa 61% dzięki czemu wskaźniki płynności są stosunkowo korzystne. Na poprawę tego wskaźnika wpływ miała emisja nowych akcji dokonana w listopadzie 2010. Spółka wyemitowała akcje o wartości emisyjnej 1.048 tys.

Pogorszył się wskaźnik zdolności do spłaty odsetek. Wskaźnik ten w 2010 roku Spółka wyniósł 2,9 gdy przed rokiem Spółka mogła pokryć zyskiem 3,7 razy więcej odsetek. Im wyższy ten wskaźnik tym łatwiej Spółce realizować spłatę zobowiązań odsetkowych.

Tabela 3. Wskaźniki płynności i zadłużenia.

WSKAŹNIKI			
Wyszczególnienie	Sposób obliczania	31.12.2010	31.12.2009
Wskaźniki płynności	-	-	-
Płynność bieżąca	aktywa bieżące/ zobowiązania krót.	1,65	1,43
Płynność szybka	(aktywa bieżące-zapasy) /zobowiązania krót.	0,94	1,06
Wskaźniki zarządzania długiem	-	-	-
Wskaźnik zadłużenia	dług ogółem/ aktywa ogółem	57%	59%
Wskaźnik zdolności spłaty odsetek	(zysk netto+odsetki+podatki) /odsetki	2,9	3,7

5. Produkcja.

W wyniku dokonanych inwestycji zdolności produkcyjne Małkowski – Martech S.A. zwiększyły się znacznie i firma jest gotowa na wzrost popytu. Szacuje się, że obecne zdolności produkcyjne firmy wynoszą 30 mln złotych a przy zwiększeniu zatrudnienia mogą wynieść nawet 50 mln.

Planowane inwestycje ściśle związane z badaniami i pracami rozwojowymi mogą dodatkowo zwiększyć zdolności produkcyjne zakładu.

Spółka posiada Certyfikat ISO 9001 nr ITB-007/J, który został przyznany firmie w zakresie projektowania, produkcji, montażu serwisu bram przeciwpożarowych. Nadany przez Zakład Certyfikacji Instytutu Techniki Budowlanej ważny do 13.04.2012.

6. Zaopatrzenie

Głównymi materiałami niezbędnymi do produkcji bram MARC jest wełna mineralna grubości 60 i 100 mm oraz blacha lakierowana 0,5 do 0,7 mm. Chociaż Spółka korzysta od lat ze starych i wypróbowanych dostawców nie występuje niebezpieczeństwo uzależnienia od dostawców gdyż rynek tych wyrobów jest silnie konkurencyjny. Firma dostarczająca wełnę mineralną ma 18% udział w zakupach Spółki a firma dostarczająca blachę 11% udział w zakupach firmy.

7. Informacje dotyczące stanu zatrudnienia.

Lp.	Wyszczególnienie	Rok bieżący	Rok poprzedni
1.	Stanowiska robotnicze	37	33
2.	Pracownicy obsługi	20	20
3.	Stanowiska kierownicze	4	1
	Razem	61	54

W roku 2010 nastąpił wzrost zatrudnienia o 13%.

8. Badania i rozwój.

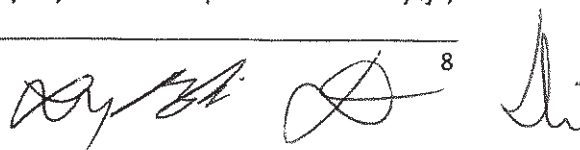
W roku 2010 rozpoczęto projekt badawczy mający na celu stworzenie nowych, tańszych w produkcji, bardziej niezawodnych wyrobów. Zakończenie tych badań powinno nastąpić w 2012 roku. Łączne koszty poniesione w 2010 na badania i prace rozwojowe wyniosły 750 tys. zł. Spółka na ich przeprowadzenie wydała część środków z emisji akcji na rynku NewConnect. Na wykonanie kolejnych Spółka stara się uzyskać wsparcie z funduszy unijnych poprzez działanie 1.4 (badania i prace rozwojowe) i 4.3 (wdrożenie ich wyników). Łączna wartość tego projektu wynosi 1,8 mln.

Zarząd uważa, że kontynuowanie tych prac oraz wdrożenie ich wyników przyczyni się do powstania przewagi konkurencyjnej.

9. Czynniki ryzyka.

• Ryzyko związane z celami strategicznymi

Spółka w swojej strategii rozwoju zakłada przede wszystkim modernizację bram Marc-D, a w dłuższej perspektywie również innych oferowanych przez Spółkę produktów, co ma na celu unowocześnienie oferowanych produktów i zwiększenie pozycji konkurencyjnej Spółki. Realizacja założeń strategii rozwoju Emitenta uzależniona jest od zdolności Spółki do adaptacji do zmiennych warunków branży budowlanej, w ramach której Spółka prowadzi działalność. Do najważniejszych czynników wpływających na branżę budowlaną można zaliczyć: przepisy prawa, ceny nieruchomości, stosunek podaży i popytu, warunki atmosferyczne, możliwości pozyskiwania kapitału na inwestycje,



sytuacja na rynku pracy. 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 Emitenta. Istnieje zatem ryzyko nieosiągnięcia części lub wszystkich założonych celów strategicznych. W związku z tym przychody i zyski osiągnięte w przyszłości przez Emitenta zależą od jego 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 utraty zaufania odbiorców**

Wykonywane przez Emitenta zlecenia, w szczególności zlecenia obejmujące wysoce specjalistyczne prace związane z instalacją przeciwpożarową, wiążą się z wieloma czynnikami mogącymi powodować opóźnienie w realizacji zlecenia lub jego nienależyte wykonanie. W przypadku zaistnienia nieprzewidzianych zdarzeń lub zawinięcia ze strony Spółki skutkującego wadliwym lub nieterminowym wykonaniem zlecenia, Emitent jest narażony na ryzyko utraty zaufania odbiorców, które w branży budowlanej, do której należy produkcja i instalacja biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych w postaci bram i drzwi przeciwpożarowych jest bardzo istotne. Utrata zaufania odbiorców może wiązać się z istotnym ograniczeniem portfela zamówień Spółki, co z kolei może przełożyć się w istotny sposób na osiągnięte w przyszłości przez Emitenta wyniki finansowe.

• **Ryzyko odejścia kluczowych członków kierownictwa i trudności związane z pozyskaniem nowej wykwalifikowanej kadry zarządzającej.**

Na działalność Emitenta duży wpływ wywiera doświadczenie, umiejętności oraz jakość pracy członków Zarządu, w szczególności Prezesa Zarządu – Pana Zenona Małkowskiego oraz strategicznej kadry kierowniczej. Emitent nie może zapewnić, że ewentualna utrata którekolwiek z pracowników o istotnym wpływie na działalność Spółki nie będzie mieć negatywnych konsekwencji na działalność, strategię, sytuację finansową i wyniki operacyjne Spółki. Wraz z odejściem któregośkolwiek członka Zarządu lub strategicznej kadry kierowniczej Emitent mógłby zostać pozbawiony personelu posiadającego wiedzę i doświadczenie z zakresu zarządzania i działalności operacyjnej. Spółka stara się minimalizować wskazany czynnik ryzyka poprzez kreowanie satysfakcjonujących systemów płacowych, adekwatnych do stopnia doświadczenia i poziomu kwalifikacji pracowników. Ponadto część osób pochodzących z kluczowego kierownictwa jest współwłaścicielami Emitenta, co dodatkowo wpływa na minimalizację ryzyka ich odejścia. Małkowski-Martech Spółka Akcyjna.

• **Ryzyko niezrealizowania zakładanych prognoz wyników finansowych.**

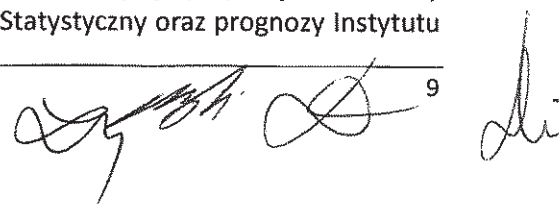
Prognozy wyników finansowych na rok 2011 zostały przygotowane przy założeniu pomyślnej implementacji planu inwestycyjnego Spółki. W związku z powyższym, w przypadku niezrealizowania w całości lub w części planu inwestycyjnego istnieje ryzyko, że Emitent nie będzie w stanie zrealizować przedstawionych prognoz wyników finansowego. Ponadto w przypadku zaistnienia nieprzewidzianych czynników oraz innych zmian w otoczeniu Spółki, których Emitent nie jest w stanie przewidzieć, szacowane wyniki finansowe mogą ulec zmianie.

• **Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną Polski**

Rozwój Emitenta jest ściśle skorelowany z ogólną sytuacją gospodarczą Polski, na terenie której Emitent oferuje swoje produkty i usługi, będącej jednocześnie głównym rejonem aktywności gospodarczej klientów Emitenta. Do głównych czynników o charakterze ogólnogospodarczym, wpływających na działalność Emitenta, można zaliczyć: poziom PKB Polski, poziom średniego wynagrodzenia brutto, poziom inflacji, poziom inwestycji podmiotów gospodarczych, stopień zadłużenia jednostek gospodarczych i gospodarstw domowych. 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 usługi Emitenta, co w konsekwencji może przełożyć się na pogorszenie wyników finansowych Spółki.

• **Ryzyko osłabienia koniunktury w branży budowlanej**

Działalność Emitenta w istotnym stopniu uzależniona jest od bieżącej i przyszłej koniunktury w branży budowlanej. Dane opublikowane przez Główny Urząd Statystyczny oraz prognozy Instytutu



9

Badań nad Gospodarką Rynkową na najbliższe lata wskazują na stopniowe zwiększanie się dynamiki wzrostu w tej branży. Istnieje ryzyko, iż w przypadku przedłużającego się okresu spowolnienia gospodarczego w Polsce, a przez to i sytuacji w branży budowlanej, liczba podmiotów przeprowadzających inwestycje budowlane, dla których Emitent produkuje i instaluje bierne zabezpieczenia przeciwpożarowe w postaci bram przeciwpożarowych, znacząco się zmniejszy co może wpłynąć na wyniki finansowe uzyskiwane przez Spółkę. Emitent nie ma wpływu na tendencje i cykle występujące w branży budowlanej. Zabezpieczenie przed tym ryzykiem następuje głównie poprzez dywersyfikację oferowanych przez Emitenta wyrobów oraz oferowanie wysokiej jakości produktów i usług, które nawet w czasach dekonjunktury są konkurencyjne i zapewniają odpowiednią sprzedaż.

• **Ryzyko sezonowości sprzedaży produktów**

Sprzedaż Emitenta jest silnie powiązana z sezonowością branży budowlanej, co objawia się m.in. wzrostem produkcji w okresie od lipca do grudnia oraz spadkiem zamówień i produkcji w okresie zimowym i wiosennym. Sezonowość ta jest typowa dla branży budowlanej i wynika z rodzaju prowadzonej przez Emitenta działalności gospodarczej. W okresie zmniejszonej liczby zamówień na produkty Emitenta, Spółka prowadzi bardziej zaawansowane prace rozwojowe nad technicznym ulepszeniem już oferowanych bram przeciwpożarowych oraz tworzeniem nowych produktów poszerzających skalę oferowanych przez Emitenta usług. Na skutek tymczasowego przekwalifikowania pracowników Emitenta, zwiększa się również ilość prac montażowych realizowanych przez Spółkę.

• **Ryzyko niewypłacalności odbiorcy**

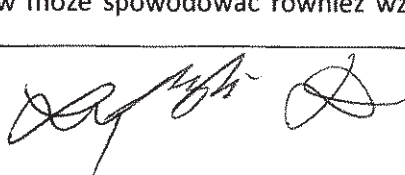
W związku z trudną sytuacją w części firm, spowodowanych spowolnieniem gospodarczym i wynikających z tego problemów z ich płynnością i wypłacalnością, istnieje ryzyko iż w przypadku realizacji zamówienia przez Emitenta, kontrahent okaże się nierzetelny lub w skrajnym przypadku niewypłacalny. Sytuacja taka może wpłynąć na zwiększenie kosztów Emitenta i zmniejszenie wartości jego wyników finansowych. Emitent zabezpiecza się przed niekorzystnym dla niego scenariuszem poprzez zawieranie umów faktoringowych. Wspomniane umowy są faktoringiem pełnym, co w 85% wartości wierzytelności zabezpiecza Emitenta przed niewypłacalnością odbiorcy, umożliwia przedłużanie kontrahentowi spłaty należności bez konieczności dłuższego oczekiwania na zapłatę i powoduje otrzymanie zapłaty zaledwie kilka dni po otrzymaniu faktury. Emitent stara się także zamieniać zatrzymane przez odbiorców kaucje na gwarancje usunięcia wad i usterek.

• **Ryzyko współpracy z podwykonawcami**

Firma przy realizacji projektów korzysta zarówno z własnych, przeszkolonych zespołów montażowych, jak i usług firm zewnętrznych. W związku z ograniczonym wpływem Emitenta na jakość, profesjonalizm i terminowość wykonywania usług świadczonych przez podwykonawców istnieje ryzyko niewywiązania się ich z powierzonych Małkowski-Martech Spółka Akcyjna im prac w oczekiwanych przez Emitenta terminie, wykonanie prac nierzetelnie lub niezgodnie ze standardami Emitenta oraz ewentualnego wzrostu kosztów świadczonych przez firmy zewnętrzne usług. Niska jakość, niekompetencja lub nieterminowość firm zewnętrznych może wpływać negatywnie na jakość oferowanych przez Emitenta usług a w konsekwencji również na postrzeganie marki i wizerunku Emitenta przez klientów Spółki. Emitent przywiązuje bardzo dużą wagę do szkoleń montażystów i przestrzegania przez nich odpowiednich norm obowiązujących w Spółce. Szkolenia te odbywają się kilka razy w ciągu roku i kończą się uzyskaniem odpowiedniego certyfikatu poświadczającego przejście szkolenia i uzyskania niezbędnych umiejętności.

• **Ryzyko cen produktów, materiałów i towarów**

Realizowane przez Emitenta zlecenia wymagają znaczących nakładów materiałów budowlanych a w szczególności wełny mineralnej, blachy powlekanej i profili stalowych. Z uwagi na fakt wahań cen materiałów budowlanych i innych używanych w produkcji surowców, Spółka jest narażona na ryzyko nieprzewidzianego wzrostu cen wykorzystywanych czynników produkcji. W przypadku znaczącego wzrostu cen surowców, materiałów lub towarów, wykorzystywanych podczas produkcji bram przeciwpożarowych oraz ich montażu, istnieje ryzyko istotnego wzrostu kosztów prowadzonej przez Spółkę działalności. Wzrost cen materiałów może spowodować również wzrost

 10



zarówno cen usług świadczonych przez Emitenta jak i jego produktów, co w konsekwencji może spowodować pogorszenie jego pozycji konkurencyjnej. W celu zabezpieczenia przed powyższym ryzykiem Emitent 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 Emitenta, Spółka może przerzucić część kosztów na odbiorców końcowych swoich produktów bez znaczącej straty w ilości realizowanych kontraktów.

• **Ryzyko związane z konkurencją**

Emitent działa na rynku produkcji i instalacji bram przeciwpożarowych, będących rodzajem biernego zabezpieczenia przeciwpożarowego. Ze względu na stosunkowo małą liczbę działających w tej branży podmiotów, wysokiego zapotrzebowania na produkty biernego zabezpieczenia przeciwpożarowego spowodowane stosownymi regulacjami oraz wysoką rentowność sprzedawanych produktów i usług, rynek biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych, a w szczególności bram przeciwpożarowych jest niezwykle atrakcyjny. W przypadku ewentualnego nasilenia konkurencji w branży wynikającego ze zwiększenia ilości działających na nim podmiotów lub podejmowania agresywnych działań rynkowych i prawnych przez konkurentów Spółki, istnieje ryzyko, iż Emitent może być zmuszony do podjęcia kroków w celu zapewnienia odpowiedniego poziomu sprzedaży, poprzez np. obniżenie cen świadczonych usług i sprzedawanych produktów. Działania tego typu mogą wpłynąć na pogorszenie wyników finansowych osiąganym przez Emitenta i jego perspektywy rozwoju. Emitent nie zamierza brać udziału w rywalizacji z konkurentami poprzez obniżanie cen poniżej poziomów rentowności. Strategia Spółki 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.

• **Ryzyko dopuszczenia wyrobów Emitenta do obrotu na rynkach zagranicznych**

Branża biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych za pomocą bram przeciwpożarowych charakteryzuje się niezwykle dużą barierą wejścia związaną z koniecznością uzyskania dużej ilości 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 Spółki na rynki krajów spoza Unii Europejskiej, a w szczególności rynki krajów byłego ZSRR, gdzie procedury dopuszczenia urządzeń przeciwpożarowych do obrotu często nie są ujednocnione i jednoznacznie skodyfikowane, co powoduje dodatkowe koszty i możliwość niedopuszczenia do obrotu produktów Emitenta na danym rynku, lub znaczne opóźnienie w ich wprowadzeniu na rynek. Ponadto istnieje ryzyko, iż w przypadku zmiany regulacji przeciwpożarowych w tych krajach, Emitent będzie zmuszony do ponownego uzyskania certyfikatów, lub w skrajnym przypadku nawet do wycofania sprzedawanych na tych rynkach produktów. 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. Emitent nie ma wpływu na obowiązujące w poszczególnych państwach regulacje i normy dotyczące biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych. W celu ograniczenia wpływu przedmiotowego ryzyka na działalność Emitenta, Spółka monitoruje na bieżąco przepisy i konieczne do uzyskania zezwolenia na wprowadzenie produktów do obrotu normy obowiązujące w państwach, o które Emitent zamierza poszerzyć swą działalność.

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

Emitent nie posiada na własność wszystkich używanych w ramach prowadzonej działalności własności intelektualnych (w szczególności patentów i zgłoszeń patentowych). Możliwość korzystania z omawianych rozwiązań technicznych uzależniona jest od umów zawartych z wynalzcami niniejszych rozwiązań. Z uwagi na fakt stosowania obcych wynalazków w produktach o dużej wartości sprzedaży w strukturze przychodów Emitenta, istnieje ryzyko, iż w przypadku rozwiązania umowy z wynalzcą, zwiększenia kosztu możliwości korzystania z danego rodzaju wynalazku czy całkowitego rozwiązania umowy z posiadaczem patentu lub zgłoszenia patentowego, Emitent utraci możliwość produkcji istotnej części swoich wyrobów. W takim przypadku Spółka może narazić się na dodatkowe

koszty lub w skrajnym przypadku utracić zdolność do efektywnego konkutowania na rynku bram przeciwpożarowych za pomocą jakości swoich produktów i być zmuszona do korzystania z innych, mniej efektywnych rozwiązań technicznych. Emitent 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 Emitenta rozwiązań technicznych znajduje się w posiadaniu znaczących akcjonariuszy Spółki, co minimalizuje prawdopodobieństwo utraty przez Emitenta możliwości wykorzystywania używanych w toku produkcji rozwiązań technologicznych.

• **Ryzyko nadmiernego zadłużenia przedsiębiorstwa**

Inwestycje Emitenta w 2008 r. i 2009 r., a w szczególności budowa nowej hali produkcyjnej, były znaczące i niezwykle kapitałochłonne. Emitent, aby sprostać wymogom kapitałowym powyższych projektów, zmuszony był do zaciągnięcia kredytu bankowego. W chwili obecnej Emitent nie posiada problemów z regularną i terminową spłatą swoich zobowiązań, jednak w przypadku przejściowych problemów Spółki (np. tymczasowe zmniejszenie przychodów) obecna struktura finansowania może wywołać tymczasowe problemy Spółki z terminową spłatą zobowiązań kredytowych, co może również znaleźć swoje odzwierciedlenie w przyszłych wynikach finansowych Emitenta. Powyższe ryzyko minimalizowane jest przez fakt emisji akcji serii B i C oraz zwiększanie ilości kapitału własnego przedsiębiorstwa, co obniża udział długu w strukturze bilansu przedsiębiorstwa i w znacznym stopniu zwiększa poziom płynności i wypłacalności Emitenta.

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

Otoczenie prawne działalności Spółki charakteryzuje się wysoką dynamiką 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 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.

10. Zarząd

W ciągu 2010 roku nie nastąpiła zmiana w składzie zarządu Spółki i do dnia dzisiejszego jest ceteroosobowy i działa w składzie :

1. Zenon Małkowski- prezes
2. Dariusz Dorczyński –wiceprezes
3. Sławomir Lubczyński-członek
4. Marcin Małkowski- członek

Zarząd w trakcie minionego roku odbywał swe posiedzenia najczęściej dwa razy w miesiącu. Posiedzenia te były poświęcone ocenie bieżącej sytuacji spółki. Zarząd w swych pracach zwracał szczególną uwagę na szybkie przeprowadzanie i wdrażanie prac badawczych i rozwojowych.

Kolejnym ważnym zadaniem było przygotowanie kolejnych wniosków o dofinansowanie z UE oraz ich rozliczenie.

Zarząd uważa, że rok 2011 będzie znacznie lepszy niż 2010 i nastąpi poprawa we wszystkich obszarach działalności Spółki.

„MAŁKOWSKI - MARTECH” S.A.
Prezes Zarządu
Zenon Małkowski

„MAŁKOWSKI - MARTECH” S.A.
Dyrektor Produkcji
Członek Zarządu
Marcin Małkowski

„MAŁKOWSKI - MARTECH” S.A.
Wiceprezes Zarządu
Dyrektor Handlowy
Dariusz Dorczyński

„MAŁKOWSKI - MARTECH” S.A.
Dyrektor Ekonomiczny
Członek Zarządu
Sławomir Lubczyński