

SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI ZARZĄDU

WYTWÓRNI MAKARONU DOMOWEGO POL-MAK S.A.

**Z SIEDZIBĄ
W LUDWINIE KOLONII**

ZA ROK 2023

CZERWIEC 2024 ROK

SPIS TREŚCI

I. INFORMACJE WSTĘPNE

1. Forma prawna
2. Struktura własności
3. Przedmiot działalności firmy
4. Skład Zarządu
5. Struktura organizacyjna

II. PRZEGLĄD DZIAŁALNOŚCI FIRMY W 2023 r.

1. Sytuacja rynkowa
2. Przychody ze sprzedaży
3. Zaopatrzenie
4. Sytuacja kadrowa
5. Inwestycje
6. Finansowanie działalności Spółki
7. Ryzyka zidentyfikowane w Spółce i metody ich ograniczenia lub wyeliminowania
8. Sytuacja majątkowa i finansowa Spółki

III. PODSUMOWANIE

1. Ogólna ocena sytuacji w roku sprawozdawczym
2. Plany Wytwórni Makaronu Domowego POL-MAK S.A. na 2024 rok i lata następne

Stosownie do postanowień artykułu 49 ust. 1 Ustawy o Rachunkowości z dnia 29.09.1994 r. - jednolity tekst Dz.U. z 2023 r., poz. 120 ze zm., Zarząd Wytwórni Makaronu Domowego POL-MAK S.A. przedkłada sprawozdanie z działalności zarządu spółki za rok 2023.

Rokiem obrotowym dla spółki jest rok kalendarzowy, który kończy się z dniem 31 grudnia.

I. Informacje wstępne

1. Forma prawna

Od dnia 03.01.2008 roku Wytwórnia Makaronu Domowego POL-MAK S.A. nieprzerwanie działa jako Spółka Akcyjna na podstawie wpisu do Krajowego Rejestru Przedsiębiorców, pod numerem KRS: 0000296350.

2. Struktura własności

Formą własności firmy jest własność prywatna.

Akcjonariuszami firmy są:

Imię i Nazwisko Akcjonariusza	Stan posiadanych akcji na 31.12.2023r.	Udział akcji
Dominik Polak	7 688 000	35,09%
Krystian Polak	4 941 000	22,55%
Oliwia Polak	2 058 750	9,40%
Paweł Polak	2 058 750	9,40%
Grzegorz Polak	661 750	3,02%
Róża Polak	661 750	3,02%
Marcin Łopąg	3 842 300	17,53%
	21 912 300	

3. Przedmiot działalności firmy

Zgodnie ze Statutem spółki Wytwórnia Makaronu Domowego POL-MAK S.A. przedmiotem działalności, wg Polskiej Klasyfikacji Działalności 1073Z, jest produkcja makaronów, klusek, kuskusu i podobnych wyrobów mącznych.

Terenem działania spółki jest obszar Rzeczypospolitej Polskiej, rynek Unii Europejskiej oraz współpraca z niektórymi krajami spoza UE.

Struktura sprzedaży w roku obrotowym 2023 przedstawiała się następująco:

Sprzedaż krajowa – 97 %

Eksport – USA, Ukraina, Wielka Brytania, Norwegia, Arabia Saudyjska – 2,4 %

WDT – Irlandia, Niemcy, Hiszpania – 0,6 %

4. Skład Zarządu

Zarząd składał się z trzech osób i przedstawiał się następująco:

- Polak Dominik - w okresie od 15.06.2021 i nadal - Prezes Zarządu Wytwórnia Makaronu Domowego POL-MAK S.A.
- Polak Grzegorz - w okresie od 15.06.2021 i nadal, Wiceprezes Zarządu Wytwórnia Makaronu Domowego POL-MAK S.A.
- Polak Róża - w okresie od 30.01.2008 i nadal, Wiceprezes Zarządu Wytwórnia Makaronu Domowego POL-MAK S.A.

5. Struktura organizacyjna

Działalność firmy jest zorganizowana i prowadzona w oparciu o określony i zatwierdzony schemat organizacyjny. Firmą kieruje trzyosobowy Zarząd, któremu podlega: pion produkcyjny, pion handlowy, pion marketingu, pion finansowy. Każdym z wymienionych działów kieruje osoba na stanowisku dyrektora. Wszystkie te osoby podlegają bezpośrednio Zarządowi. Osoby te posiadają wieloletnie doświadczenie na swoim stanowisku.

Sprawy BHP prowadzone są przez pracownika z odpowiednimi niezbędnymi uprawnieniami.

II. Przegląd działalności firmy w roku 2023

1. Sytuacja rynkowa

Rynek makaronów w Polsce przekroczył w 2023 r. kwotę 1,5 mld złotych i cechuje się 14,5% dynamiką wzrostową.

W 2023 roku Wytwórnia Makaronu Domowego POL-MAK S.A. realizowała konsekwentnie obraną strategię. W segmencie makaronów do zup realizowaliśmy działania mające na celu umacnianie pozycji rynkowej oraz dodatkowej penetracji tej części rynku, poprzez zwiększanie sprzedaży makaronów z linii Nierówno Siekany, jako produkty najbardziej zbliżone do makaronów domowych. Firma POL-MAK dzięki kompleksowej ofercie i posiadaniu w niej produktów, również w segmencie makaronów drugodaniowych i prozdrowotnych jest rzetelnym i kompletnym kontrahentem.

Widząc rosnący segment produktów marek własnych (już 40% na koniec 2023 r., dynamika 17%), czyli produktów ekonomicznych, wprowadziliśmy do oferty kolejne SKU odpowiadające na ten trend, tj. Rosołowy Nierówno Cięty oraz (w grudniu 2023) makarony drugodaniowe z linii Pasta Pola (2SKU).

Zadania Działu Handlowego w głównej mierze skupione były na realizacji operacyjnej zadań sprzedażowych oraz jakościowych jakie zostały zaplanowane i potwierdzone w ramach targetów 2023. Przedstawiciele Handlowi realizowali regularne odwiedzanie placówek detalicznych w celu budowania dystrybucji numerycznej, ceny, promocji oraz wolumenu sprzedażowego w sklepach. Kolejnym elementem była współpraca z hurtowniami i sieciami regionalnymi oraz ogólnopolskimi w ramach Kanału Tradycyjnego. W przypadku nowych klientów z którymi firma jeszcze nie współpracowała

w Kanale Tradycyjnym współpraca odbywała się poprzez Regionalnych Dyrektorów Sprzedaży. RDS-i wdrażali umowy handlowe oraz koordynowali pracę PH w obszarze standardów pracy, realizacji priorytetów oraz działań promocyjnych na obsługiwanym terenie. Współpraca handlowa z dużymi sieciami krajowymi i międzynarodowymi realizowana jest przez trzech Key Account Menagerów. W obsłudze KAM są klienci na terytorium Polski oraz klienci na terytorium Ukrainy.

Mając na uwadze międzynarodowy potencjał makaronu o niskim indeksie glikemicznym w 2023 roku firma Pol-Mak zainwestowała w rozwój działu eksportu. Stworzono dodatkowy etat Key Account Menagera do obsługi rynków zagranicznych w obszarze sprzedaży innowacji Pol-Mak - głównie makaronów Niski Indeks Glikemiczny. Produkt zaprezentowany został na licznych targach międzynarodowych:

- PLMA, Amsterdam jako wystawca
- Anuga, Niemcy jako wystawca
- International Food & Drink Event, Londyn jako wystawca
- InFlavour, Arabia Saudyjska jako wystawca
- Rimini Wellness, Włochy jako odwiedzający.

W 2023 roku, podobnie jak w latach poprzednich zostały podpisane i przedłużone umowy o współpracy z takim odbiorcami jak Kaufland Polska sp. z o.o., Eurocash S.A., Delikatesy Centrum, Groszek, E.Leclerc, Polomarket, Stokrotka, Carrefour, Auchan, Jeronimo Martins Polska, Specjał, Lewiatan Holding, Lidl, Selgros, Makro Cash & Carry, Dino oraz z kluczowymi odbiorcami rynku ukraińskiego Fozzy Commerce, Tavria-V Company Limited, i wieloma mniejszymi odbiorcami.

W 2023 roku, konsekwentnie rozwijaliśmy sprzedaż produktów wprowadzonych w 2022 roku nowości w marce „Rosołowy” z dynamiką 222%.

W obszarze cen sprzedaży na rok 2023 została przyjęta strategia, polegająca na pełnym wdrożeniu cenników z 2022 roku, u klientów u których w pełni nie został on wdrożony, oraz podwyżki cenowej + 5% od czerwca 2023 roku. Plan ten nie został jednak zrealizowany z w związku z korektą cen surowców, co spowodowało dużą presję rynku na obniżki cen gotowych wyrobów. Sytuacja ta wpłynęła na konieczność rewizji naszej strategii, i finalnie zdołaliśmy utrzymać średni poziom cen z roku 2022.

Konsekwentne działanie promocyjne w mediach szerokozasięgowych jest bardzo istotnym elementem rozwoju firmy, z uwagi na wzrost rozpoznawalności marki POL-MAK. Zostały przeprowadzone dwie kampanie reklamowe w TV o zasięgu ogólnokrajowym. Jedną promującą kategorię makaronów funkcjonalnych o niskim indeksie glikemicznym polegającą na lokowaniu makaronu w programie kulinarnym wraz z billboardami sponsorskimi. Druga kampania, była działaniem wizerunkowym, nastawionym na budowanie rozpoznawalności marki POL-MAK w kategorii makaronów jajecznych, w linii Makaron Tradycyjny z Ludwina. Każda z kampanii za pośrednictwem TV dotarła do ponad 10 milionów konsumentów. Działania reklamowe są bardzo kosztowne dla firmy, jednak są niezbędne do budowania rozpoznawalności marki, przywiązania do marki, w konsekwencji zapewni długofalowe bezpieczeństwo sprzedażowe dla firmy, determinując zasadność inwestycji w tym obszarze. Prowadziliśmy również kampanię w mediach społecznościowych, rozwinęliśmy obecność na kolejnych kanałach takich jak

TikTok, LinkedIn. Widząc siłę oddziaływania promocji produktów w Internecie w drugiej połowie roku stworzyliśmy dodatkowy etat, by zintensyfikować działania w tym obszarze.

W 2023 r. kontynuowaliśmy budowanie świadomości kategorii produktów dla diabetyków wśród potencjalnych ambasadorów grupy docelowej poprzez udział w konferencjach i zjazdach towarzystw diabetologicznych, lekarzy diabetologów, endokrynologów, tyreologów.

Inwestycja w promocję kategorii produktów dla diabetyków, w kontekście innowacyjnego makaronu POL- MAK Niski Indeks Glikemiczny, jest strategicznie ważnym elementem dobudowania nowego obszaru dotychczas niezagospodarowanego w kategorii makaronów funkcjonalnych, ze względu na konieczność wyeliminowania makaronu z diety osób chorych na cukrzycę i insulinooporność. Dlatego też w 2023 r. rozpoczęto prace B+R nad opracowaniem technologii produkcji kolejnych dwóch form makaronu dla diabetyków. W 2023 r. przychody ze sprzedaży SKU z linii makaronów NIG wyniosły ponad 1,2 mln zł.

W trakcie całego roku realizowane były liczne wystawki, akcje pakietowe i ekspozycyjne nakierowane na budowanie przewagi konkurencyjnej w miejscach sprzedaży.

Powyższe działania sprzedażowe i reklamowe, pozwoliły również na umocnienie postrzegania firmy na rynku jako firmy, która potencjalnie może stać się silnym wiceliderem rynku makaronowego w Polsce.

2. Przychody ze sprzedaży

2.1. Poziom sprzedaży

Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi za rok 2023 zamknęły się kwotą **55 714 163,75 PLN** i spadły w stosunku do roku 2022 o **3,5 %**.

2.2 W roku 2023 Wytwórnia Makaronu Domowego POL-MAK S.A osiągnęła stratę netto w wysokości **584 694,93 PLN**, w związku z czym wszystkie wskaźniki rentowności mierzone wynikiem finansowym przyjęły wartości ujemne.

Głównymi determinantami wygenerowania ujemnego wyniku finansowego były:

- Wysoki poziom cen jaj w całym I półroczu 2023 roku, co było bardzo nietypową sytuacją, gdyż w latach poprzednich, w analogicznych okresach, ceny jaj znacząco rosły przede wszystkim w okresie Świąt Wielkiej Nocy, natomiast w pozostałych miesiącach, były na niskim lub średnim poziomie. W roku 2023 od stycznia do końca maja, ceny utrzymywały się na bardzo wysokim poziomie, co znacznie wpływało na poziom marży,
- spadek wolumenu sprzedaży, który wyniósł blisko 7%, co miało wpływ na wzrost TKW,
- Inwestycje w rozwój sprzedaży na rynkach eksportowych (stworzenie stanowiska menagera eksportu, wyjazdy na targi zagraniczne). W tym obszarze w roku 2023, działania te nie wygenerowały sprzedaży, ale były konieczne aby rozpocząć proces pozyskiwania klientów, aby w roku 2024 rozpocząć realną sprzedaż eksportową makaronu o niskim indeksie glikemicznym,
- Koszty finansowe, z tytułu uruchomionego kredytu inwestycyjnego.

2.3. Struktura zatrudnienia

Średni stan zatrudnienia w roku 2023 wynosił 133 osoby, w tym:

- na stanowiskach nierobotniczych - 65 osób,
- na stanowiskach robotniczych - 68 osób.

3. Zaopatrzenie

Surowce w roku 2023 były zakupywane na podstawie bieżących negocjacji ze stałymi dostawcami z uwzględnieniem bieżącej sytuacji rynkowej. Wybierane są oferty z propozycjami optymalnymi, uwzględniające jakość materiałów, ich cenę oraz dogodnie dla firmy terminy płatności. W roku 2023 kontynuowano przykładanie dużej uwagi na weryfikację jakości surowca zarówno mąki jak i masy jajowej, przez co nie współpracowano z dostawcami, którzy nie byli w stanie zagwarantować stabilnych parametrów jakościowych surowców.

Koszt zakupu materiałów i energii w stosunku do kosztów działalności operacyjnej ogółem wyniósł 51,7 % i był wyższy w stosunku do roku poprzedniego o 5,9 p.p.

4. Sytuacja kadrowa

Firma zatrudnia wyszkoloną kadrę produkcyjną, w tym menadżerów produkcji, specjalistów w zakresie sprzedaży, logistyki, marketingu, technologii produkcji, jakości, księgowości, kadr i finansów, pozyskiwania i rozliczania dotacji. Stwarzamy warunki do doksztalcania się, uczestnictwa w wystawach oraz targach branżowych. W firmie organizowane są niezbędne szkolenia pracowników (wstępne i okresowe) z zakresu BHP, a niektórzy pracownicy kierowani są na szkolenia zewnątrz w obszarze swoich specjalizacji.

Pracownicy poddawani są niezbędnym badaniom lekarskim.

Pracownicy zatrudnieni na stanowiskach robotniczych wyposażeni są w ubrania robocze, niezbędny sprzęt ochrony osobistej oraz środki czystości zgodnie z obowiązującymi przepisami. Pracownicy z działu sprzedaży wyposażeni są w sprzęt niezbędny do wykonywania ich pracy jak samochody, karty paliwowe, telefony, system mobilnej sprzedaży oraz komputery.

Stwarzane warunki pracy i płacy oceniamy za dobre, na co może wskazywać fakt małej rotacji wśród pracowników.

5. Inwestycje

W roku 2023 roku łącznie na inwestycje wydatkowano kwotę : **8.536.617,70 PLN**

W tym:

Rodzaj inwestycji	Wartość (PLN)
Nabycie środków trwałych	8.249.647,70
Nabycie WNiP	150.000,00
Zaliczki na środki trwałe	137.000,00
Łącznie	8.536.617,70

Istotnym elementem działalności proinwestycyjnej spółki w roku 2023 była kontynuacja realizacji projektów unijnych, za pośrednictwem których otrzymano dofinansowanie lub zostanie otrzymane dofinansowanie w latach kolejnych, w zakresie realizowanych działań rozbudowy infrastruktury, wyposażenia w niezbędne maszyny, urządzenia, sprzęt oraz prowadzenie działań marketingowych i rozwojowych. Wśród nich znalazły się:

Projekty, których realizacja została zakończona w roku 2023:

Projekt nr 1:

Program Operacyjny Inteligentny Rozwój 2014-2020

Poddziałanie: 3.2.1 Badania na rynek

Tytuł: Makaron dla Diabetyków (IG40) – Pasta for Diabetics (GI40)

Cel: Wdrożenie wyników prac B+R dotyczących opracowania technologii produkcji Makaronu dla Diabetyków IG40. W wyniku przeprowadzonych prac B+R opracowana została innowacyjna w skali międzynarodowej receptura umożliwiająca uzyskiwanie w procesie produkcji makaronu o bardzo niskim indeksie glikemicznym z wykorzystaniem metody ekstruzji niskotemperaturowej oraz zastosowaniem surowców, które posłużą do wzbogacenia go o cenne związki i pierwiastki biogenne.

Okres realizacji: 07.2020 – 11.2023

Wartość projektu: 39.530.592,85 zł

Wydatki kwalifikowalne: 34.530.592,85 zł

Dofinansowanie: 20.718.355,69 zł

Status projektu na dzień 31.12.2023 – projekt w trakcie kontroli końcowej.

Projekt nr 2:

Program Operacyjny Polska Wschodnia 2014-2020

Działanie: 1.2 Internacjonalizacja MŚP

Tytuł: Wdrożenie modelu biznesowego internacjonalizacji WMD POL-MAK S.A.

Cel: Celem projektu jest wdrożenie nowego modelu biznesowego internacjonalizacji (MBI) związanego z wprowadzeniem wytwarzanych przez POL-MAK produktów na rynki zagraniczne, co wpłynie na zwiększenie aktywności gospodarczej firmy i wzmocnienie pozycji Wnioskodawcy na rynkach międzynarodowych w wymiarze adekwatnym do możliwości oraz potencjał firmy.

Okres realizacji: 11.2021 – 10.2023

Wartość projektu: 335.424,03 zł

Wydatki kwalifikowalne: 273.757,60zł

Dofinansowanie: 140.469,14zł

Status projektu na dzień 31.12.2023 – projekt w trakcie rozliczenia końcowego (zatwierdzenie wniosku końcowego nastąpiło 22.03.2024r.).

Projekty, których realizacja była kontynuowana w roku 2023:

Projekt nr 1:

Program Operacyjny Inteligentny Rozwój 2014-2020

Poddziałanie: 3.2.1 Badania na rynek

Tytuł: Makaron dla Diabetyków (IG40) – Pasta for Diabetics (GI40)

Cel: Wdrożenie wyników prac B+R dotyczących opracowania technologii produkcji Makaronu dla Diabetyków IG40. W wyniku przeprowadzonych prac B+R opracowana została innowacyjna w skali międzynarodowej receptura umożliwiająca uzyskiwanie

w procesie produkcji makaronu o bardzo niskim indeksie glikemicznym z wykorzystaniem metody ekstruzji niskotemperaturowej oraz zastosowaniem surowców, które posłużą do wzbogacenia go o cenne związki i pierwiastki biogenne.

Okres realizacji: 07.2020 – 11.2023

Wartość projektu: 39.530.592,85 zł

Wydatki kwalifikowalne: 34.530.592,85 zł

Dofinansowanie: 20.718.355,69 zł

Status projektu na dzień 31.12.2023 – projekt w trakcie kontroli końcowej.

Projekt nr 2:

Program rządowy NUTRITECH – żywienie w świetle wyzwań poprawy dobrostanu społeczeństwa oraz zmian klimatu.

Tytuł: Opracowanie innowacyjnych płatków śniadaniowych o średnim indeksie i ładunku glikemicznym, z dodatkiem skrobi odpornej RS3.

Cel: Celem projektu jest opracowanie innowacyjnego w skali międzynarodowej produktu w postaci zbożowych płatków śniadaniowych typu RTE o średnim IG i ŁG. Najważniejsze rezultaty, które Wnioskodawca planuje osiągnąć, to:

- technologia produkcji skrobi odpornej RS3,
- receptura zbożowych płatków śniadaniowych typu RTE o zakładanych wartościach odżywczych z dodatkiem skrobi odpornej,
- technologia produkcji płatków o średnim IG i ŁG.

Okres realizacji: 10.2023 – 04.2027

Wartość projektu: 9.998.568,85 zł

Dofinansowanie: 7.417.625,19 zł

Status projektu na dzień 31.12.2023 – projekt w trakcie realizacji

6. Finansowanie działalności spółki

Działalność spółki była finansowana ze środków własnych uzyskanych ze sprzedaży makaronu oraz z zaciągniętych kredytów bankowych, pożyczek leasingowych, leasingów. W roku 2023 obowiązywały umowy kredytowe, pożyczkowe, pożyczek leasingowych, leasingów i subwencji na ogólną kwotę **18.674.797,03 PLN**

Zadłużenie z tytułu zobowiązań finansowych w stosunku do roku 2022 wzrosło o **3.363.734,88 PLN**, głównie wskutek projektu dofinansowanego ze środków UE w zakresie wdrożenia makaronu dla Diabetyków o niskim IG.

7. Ryzyka zidentyfikowane w Spółce i metody ich ograniczenia lub wyeliminowania

W ramach prowadzonej działalności Wytwórni Makaronu Domowego POL-MAK S.A. identyfikuje się poniższe rodzaje ryzyk oraz wprowadza niżej wskazane metody ich ograniczenia/wyeliminowania:

1. Ryzyko zmiany stóp procentowych - spółka zabezpiecza ryzyko zmiany stóp procentowych w zakresie kredytów inwestycyjnych za pośrednictwem zawartych transakcji zamiany stóp procentowych IRS. Transakcje zabezpieczają stały poziom stopy procentowej w poniższych okresach:

Kontrakt forward PKO BP S.A. - transakcja zamiany stóp procentowych IRS z dnia 25.03.2022 r. na okres 01.01.2023 – 31.12.2024 dotycząca kredytu inwestycyjnego nr 67 1020 3147 0000 8696 0038 8348 do wartości 892.857,48 zł.

Kontrakt forward ING BANK Śląski - transakcja zamiany stóp procentowych IRS z dnia 10.06.2022 r. na okres 30.06.2022 – 31.07.2026 dotycząca kredytu inwestycyjnego nr 849/2020/00003301/00 do wartości 2.540.555,68 zł.

Kontrakt forward ING BANK Śląski - transakcja zamiany stóp procentowych IRS z dnia 10.06.2022 r. na okres 31.10.2023 – 31.10.2027 dotycząca kredytu inwestycyjnego nr 849/2021/00003461/00 do wartości 6.320.574,00 zł.

Dodatkowo zabezpieczono stałą stopą procentową umowy pożyczek leasingowych nr:

- 02536/PI/19,

- 01397/PI/19.

Do pozostałych transakcji spółka nie stosuje zabezpieczeń ryzyka.

2. Ryzyko niekorzystnej zmiany cen surowców – spółka dywersyfikuje portfel dostawców surowców wykorzystywanych do produkcji makaronu w taki sposób, że prowadzi bieżącą współpracę z min. 3 dostawcami kluczowych surowców.
3. Ryzyko kredytowe - spółka identyfikuje ryzyko w zakresie kredytowania odbiorców i tym samym możliwości powstania należności nieściągalnych. Elementem procesu zarządzania ryzykiem kredytowym jest bieżący monitoring należności oraz ubezpieczenie kredytu kupieckiego udzielonego kontrahentom, w ramach którego ubezpieczony zostaje średnioroczny przewidywany poziom należności od kontrahenta.
4. Ryzyko operacyjne w tym wpływ Pandemii COVID19 oraz działań wojennych na Ukrainie - identyfikowane jako brak realizacji założonego celu sprzedażowego i rozwojowego wskutek zmiany warunków rynkowych, spółka posiada doświadczoną kadrę realizującą czynności z zakresu, handlu, promocji i marketingu, która na bieżąco analizuje zachodzące trendy na rynku. W ramach czynności ograniczających ryzyko można wyróżnić m.in.: dostosowanie struktury asortymentu do potrzeb zgłaszanych przez rynek, weryfikowanych na podstawie bieżącego monitoringu rynku, promowanie sprzedawanego asortymentu za pośrednictwem budżetu wsparcia sprzedaży, budżetu na reklamę i promocję, prowadzenie corocznych rozmów handlowych na podstawie których ustalane są warunki sprzedażowe. Spółka przeprowadza cykliczne spotkania działu handlu i marketingu w celu aktywnego i możliwie najszybszego reagowania na powstające trendy rynkowe.
5. Ryzyko zmiany kursów walut - identyfikuje się ryzyko w zakresie spłaty kredytu inwestycyjnego zaciągniętego w walucie EUR oraz zaciągania bieżących zobowiązań handlowych z zagranicznymi kontrahentami. Spółka ogranicza eskalację ryzyka za pośrednictwem prowadzenia sprzedaży eksportowej, która generuje płatności w walucie EUR, dzięki czemu walutowy bilans płatniczy pozostaje zrównoważony.

6. Ryzyka prawno-podatkowe - spółka prowadzi bieżącą współpracę z doradcami podatkowymi i kancelarią adwokacką, na podstawie zawartych umów o współpracy. Czynności minimalizujące ryzyko prawno-podatkowe polegają na formułowaniu kompleksowych zapytań do w/w doradców prawno - podatkowych, którzy w możliwie najszybszy sposób udzielają wyczerpujących odpowiedzi na zadane pytania, zgodnie z aktualnymi przepisami prawno-podatkowymi.
7. Ryzyko płynności finansowej - w celu zachowania płynności finansowej i ograniczenia występowania ryzyka utraty płynności, spółka prowadzi czynności mające na celu utrzymanie optymalnej struktury sprzedaży, zwiększania poziomu cen sprzedaży, adekwatnie do zachodzących tendencji rynkowych, utrzymywania optymalnego poziomu zapasów i prowadzenia polityki zakupowej w taki sposób, aby dążyć do równoważenia bilansu płatniczego.
8. Ryzyko przerwy w działalności - spółka identyfikuje możliwość powstania przerwy w działalności wskutek powstania zdarzenia losowego, awarii/uszkodzenia maszyny. Sposobem zabezpieczenia się przed znaczącym wpływem ryzyka na działalność spółki jest ubezpieczenie rzeczowych składników majątku wypłacane w wartości odtworzeniowej maszyny, w ramach której powstała szkoda oraz utraty zysku, które jest wypłacane po określonym w OWU okresie karencji. Ograniczenie ryzyka z zakresu awarii maszyny: pracownicy spółki w każdy wtorek, każdego tygodnia dokonują przeglądu jednej z linii produkcyjnych, dzięki czemu każda linia podlega przeglądowi raz na 5 tygodni, co pozwala na szybkie wykrycie bieżącego nadmiernego zużycia podzespołów i przeprowadzenie doraźnej konserwacji urządzeń. W strukturze zakładu funkcjonuje magazyn części zamiennych, gdzie przechowywane są części zamienne cechujące się najwyższym poziomem awaryjności w ramach posiadanych maszyn i urządzeń.
9. Ryzyko wycofania produktu z rynku - spółka posiada polisę ubezpieczeniową w ramach której ubezpieczone są nieprzewidziane zdarzenia z zakresu skażenia przypadkowego, wycofania rządowego, złośliwej ingerencji w produkt, wymuszenia dotyczącego produktu, przywrócenia poziomu sprzedaży, niekorzystnego rozgłosu, przerwy w działalności, kosztu zastąpienia, kosztu okupu, które identyfikuje jako ryzyka, ubezpieczone zgodnie z polisą i OWU do wartości sumy ubezpieczenia i określonych podlimitów.
10. Ryzyko niedoboru pracowników - spółka prowadzi politykę kadrową zapewniającą optymalny poziom zatrudnienia. Działaniami mającymi na celu ograniczenie możliwości wystąpienia ryzyka są: współpraca z Urzędem Pracy w Łęcznej.
11. Ryzyko środowiskowe - spółka ogranicza ryzyko poprzez bieżącą współpracę z podmiotami zajmującymi się odbiorem odpadów, recyklingiem i utylizacją.

Dodatkowo zgodnie z przepisami firma posiada nadany numer BDO i prowadzi rejestr odpadów.

8. Sytuacja majątkowa i finansowa Spółki

Analiza pionowa i pozioma bilansu oraz rachunku zysków i strat 2023 w odniesieniu do 2022

Wyszczególnienie	2023-12-31	2022-12-31	dynamika	udział 2023	udział 2022
Aktywa trwałe	50 948 697,80	44 855 256,79	114%	82%	81%
Rzeczowe aktywa trwałe	50 575 042,80	44 509 280,79	114%	99%	99%
Aktywa obrotowe	10 922 635,32	10 814 246,26	101%	18%	19%
Zapasy	4 690 315,72	5 888 646,43	80%	43%	54%
Materiały	1 104 886,61	1 455 015,67	76%	24%	25%
Produkty gotowe	3 574 545,32	4 422 459,97	81%	76%	75%
Należności krótkoterminowe	4 876 504,72	4 345 048,59	112%	45%	40%
z tytułu dostaw i usług	3 384 160,86	3 033 205,46	112%	69%	70%
Inwestycje krótkoterminowe	978 196,43	198 418,24	493%	9%	2%
środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	978 196,43	198 418,24	493%	100%	100%
Kapitał (fundusz) własny	8 818 480,21	9 403 175,14	94%	14%	17%
Zysk (strata) netto	-584 694,93	1 181 430,67	-49%	-7%	13%
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	53 052 852,91	46 266 327,91	115%	86%	83%
Zobowiązania długoterminowe	8 074 770,58	7 818 198,81	103%	15%	17%
kredyty i pożyczki	7 602 983,24	7 404 542,53	103%	94%	95%
inne zobowiązania finansowe	471 787,34	413 656,28	114%	6%	5%
Zobowiązania krótkoterminowe	19 979 229,02	14 849 291,95	135%	38%	32%
kredyty i pożyczki	10 363 493,24	7 486 363,95	138%	52%	50%
inne zobowiązania finansowe	206 420,75	99 942,75	207%	1%	1%
z tytułu dostaw i usług	6 680 508,71	5 790 144,92	115%	33%	39%
inne	747 250,61	265 887,52	281%	4%	2%
Rozliczenia międzyokresowe	24 697 350,02	22 882 514,16	108%	47%	49%
długoterminowe	22 295 884,54	21 378 943,84	104%	90%	93%
krótkoterminowe	2 401 465,48	1 503 570,32	160%	10%	7%
Suma bilansowa	61 871 333,12	55 669 503,05	111%		

W analizowanym okresie nastąpił wzrost sumy bilansowej o 11%. Głównymi determinantami zmian wartości były pozycje, w ujęciu r/r:

- zakupy rzeczowych aktywów trwałych +14%
- należności z tytułu dostaw i usług +12%
- wzrost środków pieniężnych + 393%
- zapasy -20%

Wzrost wartości rzeczowych aktywów trwałych wynikał w głównej mierze z zakupów dokonywanych w ramach projektu pn. "Makaron dla Diabetyków o niskim IG".

Spadek wartości zapasów wynikał ze spadku wolumenu zapasów:

- surowców, których udział w zapasach wynosi 24%, których wartość spadła o 24%,
- produktów gotowych, których udział w zapasach wynosi 76%, których wartość spadła o 19%,

Ujemna zmiana kapitału własnego w wysokości -6% wynika z poniesionej straty w roku 2023.

Wzrost poziomu należności o 12% przy jednoczesnym niewielkim wzroście przychodów +1%, wynika z utrzymania wyższych cen oferowanych produktów oraz różnych struktur finansowania należności w porównywanych latach.

Zmiana kredytów i pożyczek długoterminowych +3% oraz krótkoterminowych +38% związana jest z faktem, kolejnych uruchomień kredytu finansującego zakupy w projekcie pn. „Makaron dla Diabetyków o niskim IG” oraz uruchomieniem kredytu rewolwingowego.

Wzrost rozliczeń międzyokresowych o 8% wynika z otrzymanych w roku 2023 dotacji rozliczanych w czasie w stosunku do odpisów amortyzacyjnych środków trwałych sfinansowanych za ich pośrednictwem.

Wyszczególnienie	2023-12-31	2022-12-31	dynamika	udział 2023	udział 2022
Przychody netto ze sprzedaży	55 714 163,75	57 760 146,54	96%		
Przychody netto ze sprzedaży produktów	56 109 939,23	55 822 942,62	101%	101%	97%
Zmiana stanu produktów	-907 852,21	1 455 804,51	-62%	-2%	3%
Koszty działalności operacyjnej	55 570 271,35	56 543 765,33	98%	100%	98%
Amortyzacja	2 189 565,94	2 633 440,15	83%	4%	5%
Zużycie materiałów i energii	28 740 923,70	32 572 496,81	88%	52%	58%
Usługi obce	11 310 099,74	9 941 055,43	114%	20%	18%
Podatki i opłaty	119 395,15	124 195,47	96%	0%	0%
Wynagrodzenia	9 997 681,85	8 581 234,18	117%	18%	15%
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	2 131 749,36	1 799 122,32	118%	4%	3%
Pozostałe koszty rodzajowe	1 080 568,61	891 974,97	121%	2%	2%
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	287,00	246,00	117%	0%	0%
Zysk (strata) ze sprzedaży	143 892,40	1 216 381,21	12%	0%	2%
Pozostałe przychody operacyjne	1 593 988,36	1 624 782,87	98%	3%	3%
Zysk z tytułu rozchodu niefinansowych aktywów	8 731,60	83 362,39	10%	1%	5%
Dotacje	1 498 668,99	1 508 369,66	99%	94%	93%
Inne przychody operacyjne	85 595,07	33 050,82	259%	5%	2%
Pozostałe koszty operacyjne	168 471,92	99 171,98	170%	0%	0%
Inne koszty operacyjne	168 471,92	98 179,28	172%	100%	99%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	1 569 408,84	2 741 992,10	57%	3%	5%
Przychody finansowe	5 920,14	100 364,98	6%	0%	0%
Odsetki	5 920,14	24 100,71	25%	100%	24%
Inne	0,00	76 264,13	0%	0%	76%
Koszty finansowe	2 012 026,91	1 330 274,41	151%	4%	2%
Odsetki	1 849 695,51	1 330 274,41	139%	92%	100%
Zysk (strata) brutto	-436 697,93	1 512 082,67	-29%	-1%	3%
Zysk (strata) netto	-584 694,93	1 181 430,67	-49%	-1%	2%

Dynamika przychodów ze sprzedaży cechuje się niewielką wartością dodatnią +1%. Podobną niewielką tendencją ale w kierunku ujemnym można zauważyć w odniesieniu do kosztów działalności operacyjnej, których wartość się zmniejszyła o ok. 2%, głównie na skutek spadku kosztów zużycia materiałów i energii o 12%.

Kolejną pozycją cechującą się znaczącym wzrostem w pozycjach kosztów jest koszt wynagrodzeń i ubezpieczeń społecznych odpowiednio o 17% i 18%.

Z uwagi na wzrost poziomu zaangażowania finansowania dłużnego i tym samym wyższego poziomu kosztów odsetek +39% oraz zaksięgowaniu odsetek wynikających ze zobowiązań wobec ZUS związanych ze sprawą afery outsourcingowej firmy Royal, ogólny poziom kosztów finansowych wzrósł o 51%.

Dynamiczne zmiany zachodzące w otoczeniu firmy i opisane wyżej główne determinanty przełożyły się na osiągnięcie straty netto w wysokości -584,7 tys. zł. Wynik ten był niższy w stosunku do zysku netto osiągniętego w roku 2022 o -1,8 mln zł.

Kluczowe wskaźniki efektywności działalności w ujęciu finansowym

Wyszczególnienie	2023-12-31	2022-12-31	zmiana
Rentowność sprzedaży mierzona zyskiem ze sprz	0,3%	2,1%	-1,8%
Rentowność sprzedaży mierzona zyskiem netto	-1,0%	2,0%	-3,1%
Rentowność aktywów ogółem	1,6%	4,9%	-3,3%
Rentowność kapitału własnego	-6,4%	13,4%	-19,8%
Dźwignia finansowa	-8,0%	8,6%	-16,5%
Obrotowość aktywów ogółem	0,95	1,24	-0,29
Obrotowość aktywów trwałych	1,16	1,60	-0,44
Rotacja należności krótkoterminowych	30,21	23,73	6,47
Rotacja zobowiązań krótkoterminowych	42,64	40,12	2,52
Wskaźnik ogólnej płynności	0,55	0,73	-0,18
Wskaźnik szybkiej płynności	0,31	0,33	-0,02
Wskaźnik zadłużenia ogółem	0,86	0,83	0,03
Poziom wypłacalności	0,14	0,17	-0,03
Analiza dyskryminacyjna wg. Mączyńskiej	0,156	0,869	-0,713

Zmiany w ramach głównych wskaźników finansowych Spółki wskazują na:

- spadek rentowności prowadzonej działalności mierzonej zarówno na działalności podstawowej -1,8 p.p., jak również mierzonej zyskiem netto -3,1 p.p., co jest skutkiem osiągnięcia niewystarczającego poziomu przychodów dla skali osiągniętych przez Spółkę kosztów,
- spadkowi uległy również rentowności aktywów -3,3 p.p. oraz kapitału własnego, gdzie spadek jest znaczący -19,8%, głównie przez pryzmat poniesionej straty netto, co przełożyło się na uzyskanie ujemnego efektu dźwigni finansowej -8%.
- odnotowano spadek efektywności wykorzystania aktywów jednostki o 29 gr na każdą złotówkę zaangażowanych aktywów,
- wydłużeniu uległ termin spływu należności o 7 dni, zobowiązań natomiast o 3 dni,
- pogorszyła się płynność ogólna podmiotu ze względu na wzrost zobowiązań krótkoterminowych i kształtuje się na poziomie 0,55,
- wzrosło zadłużenie ogółem podmiotu o 3 p.p., a tym samym spadł poziom wypłacalności o identyczną wartość,
- analiza dyskryminacyjna wg modelu Mączyńskiej wskazuje na przedsiębiorstwo, które w stosunku do roku poprzedniego jest bardziej zagrożone upadłością, gdyż wskaźnik zmniejszył się o 0,71 pkt z poziomu 0,87 pkt do 0,16 pkt, co świadczy o pogorszeniu się kondycji finansowej przedsiębiorstwa r/r.

III . Podsumowanie

1. Ogólna ocena sytuacji w roku sprawozdawczym

Pomimo trudnego okresu w segmencie makaronów uwarunkowanego silną konkurencją w branży oraz konsekwencjami wojny w Ukrainie, Wytwórnia Makaronu Domowego POL-MAK S.A. konsekwentnie pracuje nad umacnieniem swojej pozycji na rynku makaronów w Polsce, a także inwestuje w dywersyfikację sprzedaży poprzez rozwój eksportu. POL-MAK S.A. posiada markę ogólnopolską i jest jedną z czterech największych firm sprzedających makaron pod własnym brandem. Zaistniała sytuacja jest wynikiem konsekwentnie realizowanej strategii opartej na aktywnych działaniach prosprzedażowych, prowadzonych kampaniach reklamowych, udoskonalaniu technologii oraz nieustannemu poszerzaniu oferty o nowości i produkty innowacyjne.

Aktywna sprzedaż była realizowana za pomocą działu sprzedaży, który w roku 2023 liczył 32 osoby. Ich głównym zadaniem jest dbałość o dostępność poszczególnych grup produktowych na półkach w jak największej liczbie PSD (punktów sprzedaży detalicznej). Ten sposób sprzedaży firma realizuje już od ponad 15 lat. Jest to bardzo kosztowna forma rozwoju rynku, jednak dzięki takiej aktywności, na przestrzeni tych lat, POL-MAK S.A. z firmy lokalnej stał się jednym z największych producentów makaronu w Polsce.

Rok 2023, był bardzo trudnym okresem ze względu na drastyczny wzrost cen surowców, co dzięki wprowadzonym podwyżkom na oferowane produkty w mniejszym stopniu wpłynęło negatywnie na wynik na sprzedaży.

W roku 2023 kontynuowano inwestycję wdrażającą projekt pt. Makaron dla Diabetyków o niskim IG, polegającą na rozbudowie zakładu produkcyjnego, z częścią socjalno-biurową, budynkiem wsparcia technicznego oraz magazynem wysokiego składowania wraz z instalacją nowoczesnych linii do produkcji makaronu krótkiego oraz makaronu typu nitka o bardzo niskim indeksie glikemicznym. Wartość inwestycji to ok 35 mln zł netto, a wartość dofinansowania na ten projekt to 21 mln zł. Receptura i technologia wytwarzania makaronu o bardzo niskim Indeksie Glikemicznym, jest wynikiem prac badawczo rozwojowych prowadzonych przez Uniwersytet Przyrodniczy w Lublinie. Projekt badawczy trwał blisko 2,5 roku i był współfinansowany dotacją ze środków UE. W wyniku badań została opracowana receptura i technologia produkcji makaronu o indeksie glikemicznym równym 38, co zostało potwierdzone badaniami na ludziach. Obecnie opracowana receptura jest zgłoszona do urzędu patentowego. Zakończenie całej inwestycji nastąpiło w listopadzie 2023. Wdrożenie tego produktu pozwala firmie dotrzeć do zupełnie nowej grupy konsumentów (diabetyków), którzy dotychczas nie mieli możliwości zakupu makaronu o takich właściwościach. Szacuje się, że diabetycy stanowią ok 5% populacji. W związku z tym, nowe produkty dają nowe możliwości rozwojowe firmie POL-MAK zarówno w kraju, jak i za granicą.

2. Plany WMD POL-MAK na 2024 rok i lata następne

Celem nadrzędnym na rok 2024 jest dalsze umacnianie pozycji firmy i marki POL-MAK na rynku polskim, zwiększenie sprzedaży eksportowej, przy jednoczesnym wypracowaniu obrotu na poziomie min 68,8 mln i 22,2 mln sztuk. Do realizacji tego celu zostały przyjęte następujące założenia rynkowe na 2024:

- Stabilizacja ilościowa rynku makaronów na poziomie z 2023, wyhamowanie trendu spadkowego w wolumenie jaki miał miejsce w okresie 2021-2023,

- Stabilizacja wartościowa rynku makaronów na poziomie 2023, wyhamowaniu inflacyjnego wzrostu rynku z lat 2021-2023,
- Stabilizacja cen surowców, co przełoży się na stabilizację cen produktów finalnych,
- Utrzymanie zakontraktowanych cenników z 2023 – spadek inflacji, brak podwyżek cen produktów w 2024.

Planowany cel obrotowy i wolumenowy firma zamierza realizować poprzez:

- Zwiększenie rotacji na obecnych liniach produktowych poprzez intensyfikację działań promocyjnych i reklamowych,
- Zwiększenie sprzedaży na innowacji produktowej tj. makaronie nierównosiekany, który jest unikatowym produktem na rynku, a firma POL-MAK jest jedyną firmą posiadającą taki produkt w ofercie,
- Poszerzenie dystrybucji na makaronach ekonomicznych w linii „ROSOŁOWY” w segmencie „makaronów do zup” oraz zbudowanie dystrybucji dla nowo wypuszczonej ekonomicznej linii makaronów „PASTA POLA” w segmencie makaronów do dań,
- Zwiększanie rotacji i poszerzenie dystrybucji na makaronach o niskim indeksie glikemicznym, poprzez intensyfikację działań promocyjnych i reklamowych,
- Rozpoczęcie sprzedaży i promocji makaronów o niskim indeksie glikemicznym na rynku Niemiec, USA, Wielkiej Brytanii oraz krajów arabskich,
- Rozwój dystrybucji na rynku ukraińskim,
- Wprowadzenie dodatkowych dwóch SKU w linii makaronów o niskim indeksie glikemicznym

Zrealizowanie powyższych celów jest założeniem bardzo realnym z uwagi na rozpoczęcie aktywności w w/w wymienionych obszarach już w roku 2023, co stanowiło obciążenie kosztowe dla wyniku 2023 roku, jednak były one konieczne aby oczekiwać efektów tych działań w roku 2024.

Osiągnięcie powyższych celów, pozwoli na zwiększenie wykorzystania mocy produkcyjnych, a tym samym wzrost rentowności firmy.

Kontynuowana będzie również długofalowa strategia rozwoju poprzez innowacyjne produkty nad którymi prowadzone będą prace badawcze. Rozwój działu B+R jest kluczowym elementem w strukturze przedsiębiorstw, które chcą budować przewagę rynkową. Jednym z kluczowych projektów są prace nad opracowaniem płatków śniadaniowych o obniżonym indeksie glikemicznym oraz makaronu o niskim indeksie glikemicznym w kształcie i technologii odpowiadającym potrzebom rynku chińskiego.

Planowane jest również zamknięcie i rozliczenie ostatniej płatności dla projektu inwestycyjnego **Program Operacyjny Inteligentny Rozwój 2014-2020**

Poddziałanie: 3.2.1 Badania na rynek

Tytuł: Makaron dla Diabetyków (IG40) – Pasta for Diabetics (GI40).

Róża Polak
Wiceprezes Zarządu

V-ce Prezes Zarządu

Róża Polak

Grzegorz Polak
Wiceprezes Zarządu

Wiceprezes Zarządu

Grzegorz Polak

Dominik Polak
Prezes Zarządu

Prezes Zarządu

Dominik Polak