

SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI ZARZĄDU

**PRZEDSIĘBIORTSTWA
WYTWÓRNIA MAKARONU DOMOWEGO POL-MAK S.A.
Z SIEDZIBĄ
W LUDWINIE KOLONII
ZA ROK 2019**

MARZEC 2020 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 2019 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

III. PODSUMOWANIE

1. Ogólna ocena sytuacji w roku sprawozdawczym
2. Plany POL-MAK na 2020 rok i lata następne

Stosownie do postanowienia artykułu 49 ust. 1 Ustawy o Rachunkowości z dnia 29.09.1994 r. - jednolity tekst Dz.U. nr 76 poz. 694 z 2002 r., Zarząd Wytwórni Makaronu Domowego POL-MAK S.A. przedkłada sprawozdanie z działalności zarządu spółki za rok 2019.

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, postanowieniem Sądu Rejonowego w Lublinie XI Wydziału Gospodarczego Krajowego Rejestru Sądowego z dnia 03.01.2008 r. (sygnatura sprawy: LU.XI NS - REJ.KRS /171/08/773).

2. Struktura własności

Formą własności firmy jest własność prywatna.

Akcjonariuszami firmy są:

- Grzegorz Polak	4.941.000 akcji
- Róża Polak	3.294.000 akcji
- Krystian Polak	3.294.000 akcji
- Paweł Polak	1.647.000 akcji
- Dominik Polak	3.294.000 akcji
- Marcin Łopąg	1.442.300 akcji

3. Przedmiot działalności firmy

Zgodnie z umową spółki Wytwórnia Makaronu Domowego POL-MAK S.A. przedmiotem działalności spółki, 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 roku obrotowym 2019 Spółka przedstawiała się następująco:

Sprzedaż krajowa – 96,56%

Eksport – Kanada, Arabia Saudyjska, US, Japonia – 0,21%

WDT – Irlandia, Wielka Brytania, Czechy, Niemcy, Ukraina – 3,23%

4. Skład Zarządu

Zarząd składał się z trzech osób i przedstawiał się następująco:

- Polak Grzegorz - w okresie od 03.01.2008 i nadal, Prezes 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.
- Polak Dominik - w okresie od 03.01.2008 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 2019

1. Sytuacja rynkowa

W roku 2019 Wytwórnia Makaronu Domowego POL-MAK S.A. konsekwentnie, podobnie jak w latach ubiegłych, prowadziła działania zmierzające do zwiększenia udziału sprzedaży makaronów na rynku w Polsce, a także znalezienia nowych klientów na rynkach zagranicznych. Powyższe cele były realizowane poprzez intensywną pracę działu handlowego na terenie całej Polski, która polegała na regularnym odwiedzaniu placówek detalicznych przez Przedstawicieli Handlowych, składaniu ofert hurtowniom i sieciom sklepów, z którymi firma jeszcze nie współpracowała w kanale tradycyjnym przez Regionalnych Dyrektorów Sprzedaży, koordynowaniu bieżącej współpracy z obecnymi klientami, organizowaniu działań promocyjnych i marketingowych, prowadzeniu rozmów handlowych z dużymi sieciami handlowymi przez Dyrektora Sprzedaży i Key Account Menagera. W roku 2019 zostały podpisane umowy, pozwalające na kontynuację oraz rozszerzenie współpracy z takim odbiorcami jak Kaufland Polska sp. z o.o., Eurocash S.A., E.Leclerc, Polomarket, Stokrotka, Carrefour, Auchan, Mila S.A., Jeronimo Martins, Dino, Specjał, Lewiatan Holding, Lidl, TESCO, Selgros, Macrocash & Carry, oraz z wieloma mniejszymi odbiorcami. Rozszerzenie współpracy dotyczyło wprowadzenia do sprzedaży dodatkowych produktów, które do tej pory nie były dystrybuowane za pośrednictwem danego kontrahenta.

Istotnym kontraktem było utrzymanie współpracy z Jeronimo Martins, dzięki czemu makaron „Kluski do zup” był dystrybuowany w 90% sklepów na terenie całej Polski i był to jedyny produkt makaronowy, który jest sprzedawany prawie we wszystkich sklepach Biedronka pod marką producenta (POL-MAK). Dzięki tej współpracy nastąpiło znaczne zwiększenie przychodów z tytułu sprzedaży tego produktu, a przede wszystkim firma

osiągnęła korzyści wizerunkowe polegające na podniesieniu prestiżu marki POL-MAK, z uwagi na obecność na półkach w największej sieci dyskontowej w Polsce.

W roku 2019 została również rozpoczęta współpraca z drugą co do wielkości siecią sklepów dyskontowych Lidl. Współpraca ta była oparta na akcjach typu in-out, które polegają na jednorazowej sprzedaży określonego produktu w z góry zakontraktowanej ilości. W 2019 zostały przeprowadzone trzy tego typu akcje w sklepach Lidl. Tego typu współpraca jest często wstępem do podjęcia stałej współpracy, gdyż pozwala ona przetestować kontraktowane produkty pod względem posiadanego przez nie potencjału sprzedażowego do klienta końcowego.

W 2019 roku, firma zdołała również konsekwentnie zwiększać udział w strukturze sprzedaży nowości wprowadzonych w IV kwartale 2018 tj. makaronów do dań pod marką „POL-MAK TAK JAK LUBIE”. Submarka ta, okazała się dobrą decyzją, dzięki której firma systematycznie zwiększa udział w rynku w kategorii makaronów do dań. Sprzedaż produktów pod tą marką w pierwszym roku działalności wyniosła 2,5 % całości sprzedaży, i charakteryzuje się systematycznym tempem wzrostu. Obecnie w Polsce, makarony do dań stanowią około 50% konsumpcji. Dotychczas POL-MAK w swojej ofercie posiadał głównie makarony tradycyjne, które są postrzegane przez konsumentów jako makarony do zup, przez co firma nie wykorzystywała istniejącego potencjału na rynku makaronów do dań. Wprowadzenie nowej linii makaronów, które wyróżniają się nietypowymi kształtami i innowacyjnym designem opakowania, pozwoliło z sukcesem wprowadzić produkty na rynek i systematycznie poszerzać ich dystrybucję. Produkty te spotkały się z dobrym odbiorem przez kupców, i można zakładać że w roku 2020 ich dystrybucja znacznie się zwiększy. Rok 2019, był rokiem testowym dla linii produktów „POL-MAK TAK JAK LUBIE”, który jednoznacznie wskazał na duży potencjał tych produktów. W roku 2020 planowane jest podwojenie sprzedaży produktów tej submarki.

W roku 2019 został również wprowadzony do oferty makaron nierówno siekany, który swoim kształtem przypomina makaron krojony ręcznie nożem. Dla tego produktu została opracowana w ramach badań własnych oraz zleconych technologia produkcji tego typu produktu. W ramach tej technologii zostało zaprojektowane urządzenie do nierównego formowania makaronu, a następnie został złożony wniosek patentowy, którego właścicielem jest POL-MAK S.A.. Na podstawie przeprowadzonych prac badawczo rozwojowych, w maju został złożony do PARP wniosek o dofinansowanie na zakup maszyn i urządzeń niezbędnych do wdrożenia technologii produkcji makaronu nierówno siekanego, a następnie w październiku została podpisana umowa o dofinansowanie. Obecnie zakupiona jest już większość urządzeń, dzięki czemu została uruchomiona produkcja pilotażowa makaronu nierówno siekanego, umożliwiająca wprowadzenie produktu do oferty. Zakończenie całości projektu planowane jest na rok 2020. Istotnym jest, iż POL-MAK S.A. jako jedyna firma w Polsce posiada w ofercie tego typu produkt oraz technologię jego wytwarzania.

Wszystkie powyższe działania pozwoliły na zwiększenie udziałów POL-MAK S.A. w rynku makaronów w Polsce, który w ostatnim kwartale 2019 wyniósł ok 5,4%. Wynik ten pozwala osiągnąć 3 miejsce wśród producentów makaronów w Polsce sprzedających produkty pod własnym brandem. Oznacza to skok o jedną pozycję w stosunku do roku 2018.

2. Przychody ze sprzedaży

2.1. Poziom sprzedaży

Sprzedaż ogółem za rok 2019 zamknęła się kwotą **41.068.275,82 PLN** i wzrosła w stosunku do roku 2018 o **36,65 %**.

2.2 W roku 2019 Wytwórnia Makaronu Domowego POL-MAK S.A osiągnęła zysk netto w wysokości **415.778,19 PLN**, a więc rentowność firmy wyniosła **1,01 %**, co oznacza że rentowność wzrosła o **2,99 p.p.**. Głównymi determinantami osiągnięcia dodatniego wyniku finansowego były:

- podniesienie jednostkowych cen sprzedaży ,
- zwiększenie efektywności wykorzystania składników majątkowych w nowej części zakładu poprzez ciągle stabilizowanie procesu produkcyjnego, którego wdrożenie przypadało na rok 2018,
- zakup nowej linii do produkcji makaronu walcowanego w ramach projektu w roku 2019, co przelożyło się na zwiększenie efektywności kosztów wydziałowych i ogólnozakładowych.

2.3. Struktura zatrudnienia

Średni stan zatrudnienia w roku 2019 wynosił 121 osób, w tym:

- na stanowiskach nierobotniczych - 58 osób,
- na stanowiskach robotniczych - 63 osoby.

3. Zaopatrzenie

Surowce w roku 2019 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 2019 został również położony duży nacisk na weryfikację jakości surowca zarówno mąki jak i jaj, przez co zostali wyeliminowani dostawcy, którzy nie byli w stanie zagwarantować stabilnych parametrów jakościowych.

Koszt zakupu materiałów i energii w stosunku do kosztów działalności operacyjnej ogółem wyniósł **54,17 %** i był wyższy w stosunku do roku poprzedniego o **1,28 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, ponad 40 % pracowników pracuje w firmie dłużej niż 5 lat.

5. Inwestycje

W roku 2019 łącznie na inwestycje wydatkowano kwotę : **3.932.480,21 PLN**

W tym:

Rodzaj inwestycji		Wartość (PLN)
Budynki i budowle		521.524,97
Maszyny i urządzenia		2.494.306,88
Środki transportu		0,00
Inne środki trwałe		230.645,50
Wartości niematerialne i prawne		0,00
w tym	Programy komputerowe	0,00
Środki trwałe w budowie		686.002,86
Zaliczki na środki trwałe		0,00
Łącznie		3.932.480,21

Istotnym elementem działalności proinwestycyjnej spółki w roku 2019 była realizacja projektów unijnych, za pośrednictwem których otrzymano dofinansowanie do realizowanych działań w zakresie rozbudowy infrastruktury, wyposażenia w niezbędne maszyny, urządzenia, sprzęt oraz prowadzenie działań marketingowych i reklamowych. Wśród nich znalazły się:

Projekty zrealizowane:

Projekt nr 1:

Program Operacyjny Polska Wschodnia Poddziałanie 1.3.1 Wdrażanie innowacji przez MŚP

Tytuł: Wdrożenie innowacyjnej technologii produkcji makaronu instant w Wytwórni Makaronu Domowego POL-MAK S.A.

Cel: Celem projektu jest wdrożenie wyników prac B+R opracowanych przez jednostkę naukową na zlecenie POL-MAK S.A.. Celem badań było opracowanie innowacyjnej technologii produkcji wysokojakościowego makaronu instant w oparciu o metodę

parowania, z wykluczeniem procesu smażenia, wysokotemperaturowej ekstruzji oraz chemicznego uzdatniania. W wyniku realizacji projektu nastąpi rozszerzenie asortymentu firmy o nowy, innowacyjny produkt – makaron instant stanowiący odpowiedź na potrzeby rynku i jego odbiorców. Celem projektu jest wdrożenie innowacyjnych rozwiązań technologicznych i produktowych, co wpłynie na rozwój przedsiębiorstwa i jego kooperantów oraz umożliwi pozyskanie odbiorców na rynku międzynarodowym, dzięki wprowadzeniu produktu do oferty. Celem projektu jest również wzrost: zatrudnienia, eksportu oraz rozwój współpracy w ramach ponadregionalnego powiązania kooperacyjnego.

Okres realizacji: 01.12.2017 – 31.12.2019

Wartość: 12 404 976,39 zł

Wydatki kwalifikowalne: 9 996 500,00 zł

Dofinansowanie: 5 997 900,00 zł

Status projektu na dzień 31.12.2019 – zaniechano realizacji ze względu na zmianę trendów rynkowych w stosunku do makaronów instant będących przedmiotem wdrożenia do produkcji w ramach projektu. Istniało wysoce uzasadnione zagrożenie niepowodzenia inwestycji w zakresie braku pozytywnego odzewu sprzedażowego z rynku makaronów.

Projekt nr 2:

Program Operacyjny Inteligentny Rozwój 2014-2020

Poddziałanie 3.2.2 Kredyt na innowacje technologiczne

Tytuł: Wdrożenie do produkcji innowacyjnej technologii wytwarzania makaronu.

Cel: Projekt polega na zakupie znacznie ulepszonej technologii wytwarzania makaronów znacząco ulepszonych produktów, w stosunku do dotychczas wytwarzanych na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.

Celem projektu jest opracowanie technologii ulepszenia istniejących form makaronu i wytworzenia nowych form makaronu na podstawie własnych prac B+R w zakresie sposobu wyrabiania i formowania makaronu.

Projekt polega na wdrożeniu nowej technologii do produkcji makaronu o wysokich parametrach w szczególności: jakości, smaku, kształtu, trwałości, bezpieczeństwa mikrobiologicznego.

Linia technologiczna zbudowana jest na potrzeby Wnioskodawcy i zawiera elementy gotowe, jak i dedykowane.

Planowana do wdrożenia nowa technologia ma postać nieopatentowanej wiedzy technicznej i prowadzi do produkcji znaczenie ulepszonych wyrobów.

Przedmiotem technologii jest wytwarzanie nowych lub znacznie ulepszonych form makaronu, który pozwoli na maksymalne wykorzystanie właściwości fizycznych surowców użytych do jej wytworzenia oraz nadanie makaronowi bardzo wysokich parametrów odporności na pękanie i kruszenie.

Okres realizacji: 04.2017 – 11.2018

Wartość projektu: 12 374 474,85 zł

Wydatki kwalifikowalne: 9 620 255,68 zł

Dofinansowanie: 5 772 153,41 zł

Status projektu na dzień 31.12.2019 – projekt zakończony, rozliczony, produkty, nowe produkty będące przedmiotem wdrożenia projektu tj. krajanka przepiórcza i wstęga pełnoziarnista zostały wdrożone do sprzedaży.

Projekt nr 3:

Regionalny Program Operacyjny Województwa Lubelskiego Działanie 1.2 Badanie celowe

Tytuł: Opracowanie innowacyjnej technologii produkcji makaronu o bardzo niskim indeksie glikemicznym

Cel: opracowanie innowacyjnej technologii produkcji makaronu o bardzo niskim indeksie glikemicznym i unikalnej recepturze z wykorzystaniem metody ekstruzji niskotemperaturowej oraz zastosowaniem surowców, które posłużą do wzbogacenia makaronu o cenne związki i pierwiastki biogenne.

Okres realizacji: 01.01.2017 – 31.05.2019

Wartość projektu: 762 820,20 zł

Koszty kwalifikowane: 664 183,78 zł

Wartość dofinansowania: 477 308,52 zł

Status projektu na dzień 31.12.2019 – projekt zakończony, rozliczony. Efektem realizacji jest opracowanie receptur makaronów o niskim indeksie glikemicznym, którego wyniki firma planuje wdrożyć do produkcji w latach 2020 – 2021 poprzez realizację projektu dofinansowanego ze środków UE polegającego na budowie hali produkcyjnej, magazynowej i zakupie maszyn oraz urządzeń do produkcji makaronu i obsługi magazynu.

Projekt nr 4:

Regionalny Program Operacyjny Województwa Lubelskiego 2014-2020 Działanie: 5.1 Poprawa efektywności energetycznej przedsiębiorstw

Tytuł: Termomodernizacja budynku firmy POL-MAK S.A. w celu zmniejszenia zapotrzebowania na energię

Cel: Celem projektu jest osiągnięcie wysokiej efektywności energetycznej przedsiębiorstwa poprzez realizację wielokierunkowych i kompleksowych działań w różnych dziedzinach wpływających na zmniejszenie zużycia energii w przedsiębiorstwie Wnioskodawcy.

Okres realizacji: 06.2018 – 06.2020

Wartość projektu: 1 462 260,97 zł

Wydatki kwalifikowalne: 1 188 830,06 zł

Dofinansowanie: 653 856,53 zł

Status projektu na dzień 31.12.2019 – odstąpiono od realizacji. Termomodernizacja najstarszej części zakładu produkcyjnego zostanie zrealizowana z własnych środków spółki w późniejszym czasie.

Projekt nr 5:

Program Operacyjny Inteligentny Rozwój 2014-2020

Działanie: 3.2 Wsparcie wdrożeń wyników prac B+R

Tytuł: Wdrożenie innowacyjnej technologii produkcji ICN – Irregularly Cut Noodles (Nieregularnie ciętego makaronu)

Cel: Wdrożenie wyników prac B+R dotyczących opracowania technologii produkcji ICN – Nieregularnie ciętego makaronu. Innowacyjna metoda produkcji oparta o opracowaną przez POL-MAK technologię i konstrukcję maszyn, w tym urządzenie do formowania makaronu objęte zgłoszeniem patentowym.

Okres realizacji: 05.2019 – 12.2020

Wartość projektu: 6.473.892,66 zł

Wydatki kwalifikowalne: 5.261.100,00 zł

Dofinansowanie: 3.156.660,00 zł

Status projektu na dzień 31.12.2019 – w trakcie realizacji. Zrealizowano etap pierwszy z dwóch przewidywanych w projekcie.

6. Finansowanie działalności spółki

Działalność spółki była finansowana ze środków własnych uzyskanych ze sprzedaży makaronu oraz z zaciągniętych kredytów bankowych.

W roku 2019 obowiązywały następujące umowy kredytowe i pożyczkowe wskazane poniżej na ogólną kwotę **8.707.683,95 zł**.

Zadłużenie kredytowe i pożyczkowe w stosunku do roku 2018 wzrosło o **1.012.587,89 PLN**, głównie wskutek realizacji projektu dofinansowanego ze środków UE, w ramach którego wydatki są finansowane za pośrednictwem pożyczek leasingowych.

Lp	Nazwa instytucji finansującej	Rodzaj transakcji	Waluta	Okres obowiązywania	Stan zadłużenia na 31.12.2019
1.	PKO BP	Kredyt inwestycyjny na okres 84 miesięcy	PLN	17.03.2017 - 31.12.2024	2 178 571,56 zł KT: 428 084,28 zł DT: 1 750 487,28 zł
2.	Bank Gospodarstwa Krajowego	Kredyt inwestycyjny EUR (spłata kredytu w BGŻ)	EUR	27.04.2017 - 31.03.2022	619 831,70 zł KT: 275 480,76 zł DT: 344 350,94 zł
3.	Bank Gospodarstwa Krajowego	Kredyt obrotowy (spłata w BGŻ)	PLN	27.04.2017 – 25.06.2020	KT: 1.099.369,56 zł
4.	Bank Gospodarstwa Krajowego	Kredyt w rachunku bieżącym (częściowo na spłatę BGŻ)	PLN	27.04.2017 – 25.06.2020	KT: 940 592,84 zł

5.	Bank Gospodarstwa Krajowego	Kredyt pomostowy na kampanię reklamową	PLN	20.06.2017 - 31.12.2024	267 460,00 zł KT: 53 491,92 zł DT: 213 968,08 zł
6.	ING BANK ŚLĄSKI	Kredyt obrotowy	PLN	30.09.2016 – 30.09.2020	KT: 417 663,38 zł
7.	ING BANK ŚLĄSKI	ING ALEO	PLN	22.12.2015- 20.11.2020	KT: 204 471,68 zł
8.	Grzegorz Polak	Pożyczka Grzegorz Polak	PLN	17.12.2010 - 31.12.2020	KT: 140 520,55 zł
9.	PKO Leasing	Pożyczka Leasingowa B/P/O/LU/2017/05/0001	PLN	05.2017 - 05.2022	19 533,44 zł KT: 8090,54 zł DT: 11 442,90 zł
10.	PKO Leasing	Pożyczka Leasingowa B/P/O/LU/2017/05/0002	PLN	05.2017 - 05.2022	44 208,59 zł KT: 17 641,10 zł DT: 26567,19 zł
11.	PKO Leasing	Pożyczka Leasingowa B/P/O/LU/2017/06/0002	PLN	06.2017 - 06.2022	155 892,95 zł KT: 60 006,40 zł DT: 95 886,55 zł
12.	PKO Leasing	Pożyczka Leasingowa B/P/O/LU/2017/07/0004	PLN	10.2017 - 10.2022	64 392,49 zł KT: 22 357,63 zł DT: 42 034,86 zł
13.	PKO Leasing	Pożyczka Leasingowa B/P/O/LU/2017/06/0005	PLN	11.2017 - 11.2022	109 169,45 zł KT: 37 955,76 zł DT: 71 213,69 zł
14.	PKO Leasing	Pożyczka Leasingowa B/P/O/LU/2017/11/0003	PLN	11.2017 – 12.2022	125 412,21 zł KT: 39 793,66 zł DT: 85 618,55 zł
15.	PKO Leasing	Pożyczka leasingowa 01397/PI/19	PLN	07.2019 - 07.2026	989 214,86 zł KT: 790 776,92 zł DT: 198 437,94 zł
16.	PKO Leasing	Pożyczka leasingowa 01458/PI/19	PLN	07.2019 - 07.2026	261 168,66 zł KT: 208 141,18 zł DT: 53 027,48 zł
17.	PKO Leasing	Pożyczka leasingowa 01453/PI/19	PLN	09.2019 - 08.2026	200 392,46 zł KT: 173 216,13 zł DT: 27 176,33 zł
18.	PKO Leasing	Pożyczka leasingowa 01454/PI/19	PLN	09.2019 - 08.2026	116 507,53 zł KT: 84 042,45 zł DT: 32465,08 zł
19.	PKO Leasing	Pożyczka leasingowa 01456/PI/19	PLN	09.2019 - 08.2026	150 935,64 zł KT: 145 182,99 zł DT: 5 752,65 zł
20.	PKO Leasing	Pożyczka leasingowa 01459/PI/19	PLN	09.2019 - 09.2026	131 348,12 zł KT: 108 429,70 zł DT: 22 918,42 zł
21.	PKO Leasing	Pożyczka leasingowa 01457/PI/19	PLN	08.2019 - 08.2026	409 718,14 zł KT: 351 547,97 zł DT: 58 170,17 zł
22.	PKO Leasing	Pożyczka leasingowa 01455/PI/19	PLN	09.2019 - 08.2026	60 958,89 zł KT: 45 611,86 zł DT: 15 347,03 zł

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 kredytu inwestycyjnego nr 67 1020 3147 0000 8696 0038 8348 za pośrednictwem zawartej transakcji zamiany stóp procentowych IRS. Transakcja zabezpiecza stały poziom stopy procentowej w okresie 01.2020 - 01.2023. 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 - 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 oraz agencją pracy tymczasowej na podstawie zawartej umowy .

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.

Kluczowe wskaźniki efektywności działalności w ujęciu finansowym i niefinansowym oraz informacje dotyczące zagadnień pracowniczych i środowiska naturalnego

		2019	2018
Rentowność sprzedaży mierzona zyskiem ze sprzedaży	Zs/Psn	0,05%	-10,24%
Rentowność sprzedaży mierzona zyskiem netto	Zn/Psn	1,01%	-1,98%
Rentowność aktywów ogółem	$(Zn+o*(1-T))/Kog\acute{s}r$	2,92%	-0,94%
Rentowność kapitału własnego	Zn/Kwśr	16,10%	-29,90%
Dźwignia finansowa	ROE - ROA	13,19%	-28,97%
Obrotowość aktywów ogółem	PSN/Aośr	1,60	1,15
Obrotowość aktywów trwałych	PSN/Atśr	2,28	1,69
Obrotowość należności krótkoterminowych / cykl rotacyjny	Psn/Nśr	11,20 / 32 dni	8,72 / 42 dni
Obrotowość zobowiązań krótkoterminowych / cykl rotacyjny	KDO-A / Zob. bieżące śr	5,98/ 60 dni	5,26 / 68 dni
Wskaźnik ogólnej płynności	AO/ZB bieżące	0,61	0,88
Wskaźnik szybkiej płynności	AO-zap / ZB bieżące	0,43	0,63
Wskaźnik zadłużenia ogółem	Kapitały obce / Aog	0,90	0,90
Poziom wypłacalności (Kw/Aog) 16%	Kw/Aog	0,10	0,10
Analiza dyskryminacyjna wg. Mączyńskiej		0,65	-0,03
Zatrudnienie w Rocznych Jednostkach Pracy		121,70	115,40
Średnia nominalna wydajność zakładu		250kg/h	250kg/h
Posiadane zdolności produkcyjne nominalne		1,25 t / h	1 t / h

Zmiany w ramach najistotniejszych wskaźników finansowych i niefinansowych spółki Wytwórnia Makaronu Domowego POL-MAK S.A. wskazują na:

- wzrost rentowności sprzedaży w roku 2019 mierzonej zyskiem netto o prawie 3 pkt procentowe w stosunku do roku 2018,
- znacząco wzrosła rentowność kapitałów własnych, która wyniosła 16,1 %, co jest odzwierciedlone dodatnim efektem dźwigni finansowej +13,19 % - skutek zaangażowania kapitałów obcych w działalność spółki,
- zwiększono efektywność wykorzystania aktywów jednostki, dzięki czemu z każdej złotówki aktywów zaangażowanych w majątek spółki osiągnięto 1,6 zł przychodu ze sprzedaży,
- skróceniu uległ cykl rotacji należności z 42 dni w roku 2018 do 32 dni w roku 2019, gdzie główną determinantą było korzystanie z factoringu 3 i 14 dni dla kluczowych kontrahentów oraz przyspieszenie płatności ze strony odbiorców,
- skrócenie spływu należności przyczyniło się do przyspieszenia cyklu regulowania zobowiązań o 8 dni,

- na stałym poziomie pozostał wskaźnik zadłużenia ogółem i poziom wypłacalności,
- wskaźnikowa analiza płynności bieżącej wskazuje na niewystarczający poziom płynności w spółce, co jest determinowane głównie tym, iż w ramach zobowiązań krótkoterminowych wykazane są wartości pożyczek leasingowych finansujących zakup środków trwałych w ramach realizacji projektu z działania 3.2.1 Badania na rynek, które zostaną spłacone z uzyskanej dotacji i zwrotu VAT w wysokości 1,7 mln zł w roku 2020, dodatkowo zawarte są tutaj kwoty kredytów obrotowych w wysokości 2,7 mln które w roku 2020 nie będą wymagane z uwagi na ich prolongatę,
- analiza dyskryminacyjna wg modelu Mączyńskiej wskazuje na przedsiębiorstwo w słabej kondycji finansowej, na co ma wpływ głównie ponoszenie na bieżąco nakładów inwestycyjnych, niezbędnych dla rozwoju spółki, z których właściwa stopa zwrotu i optymalizacja struktury kosztowej zostanie osiągnięta w kolejnych latach,
- o 25% wzrosła wydajność zakładu – co jest skutkiem zakupu i implikacji w proces produkcyjny nowej linii do produkcji makaronów walcowanych, zakup współfinansowany ze środków UE.

III . Podsumowanie

1. Ogólna ocena sytuacji w roku sprawozdawczym

Pomimo trudnego okresu w segmencie makaronów uwarunkowanego silną konkurencją w branży, Wytwórnia Makaronu Domowego POL-MAK S.A. konsekwentnie umacnia swoją pozycję na rynku makaronów w Polsce. POL-MAK S.A. posiada już markę ogólnopolską, i jest jedną z pięciu największych firm sprzedających makaron pod własną marką. W IVQ 2019 r. udział w sprzedaży w Total Polska, wg. badań rynkowych AC Nielsen, wyniósł 5,4% co dało firmie trzecią pozycję z pośród wszystkich firm sprzedających makaron na rynku Polskim pod marką producenta. Zaistniała sytuacja jest wynikiem konsekwentnie realizowanej strategii opartej na aktywnych działaniach pro sprzedażowych, prowadzonych kampaniach reklamowych, udoskonalaniu technologii oraz nieustannemu poszerzaniu oferty.

Aktywna sprzedaż była realizowana za pomocą działu sprzedaży, który obecnie liczy 26 osób. 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 11 lat. Jest to bardzo kosztowny 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.

Kolejnym bardzo istotnym elementem rozwoju firmy jest praca nad wzrostem rozpoznawalności marki POL-MAK MAKARONIARNIA. W roku 2019 została przeprowadzona ogólnopolska kampania reklamowa dla marki „Tradycyjny z Ludwina?”. Kampania za pośrednictwem TV dotarła do milionów konsumentów, co zdecydowanie przełożyło się na wzrost sprzedaży w IV kwartale. Aktywność ta jest kontynuacją działań reklamowych z roku 2017 i wstępem do działań, które planowane są na rok 2020.

Działania reklamowe są bardzo wysoce kosztowne dla firmy, jednak znacznie zwiększają rozpoznawalność marki, przywiązanie do marki, a w konsekwencji długofalowe bezpieczeństwo dla firmy, co determinuje zasadność inwestycji w tym obszarze.

Powyższe działania sprzedażowe i reklamowe, pozwoliły również na zmianę postrzegania firmy na rynku tj. z firmy małej, rodzinnej o stosunkowo niskich możliwościach produkcyjnych i technologicznych, do firmy wciąż rodzinnej, ale bardzo sprawnej, o innowacyjnym podejściu zarządczym, produktowym i rynkowym, która stawia POL-MAK jako rzetelnego partnera do współpracy dla najbardziej wymagających klientów.

Rozpoczęte i zrealizowane inwestycje w roku 2019 znacznie unowocześniły i rozbudowały park maszynowy Spółki POL-MAK S.A., przez co zwiększyła się zarówno wydajność zakładu jak i możliwości produkcji szerszego i bardziej atrakcyjnego asortymentu. Inwestycje te znacząco wpłyną również na zmniejszenie kosztów produkcji w 2020 roku, a tym samym poprawę rentowności firmy.

Obecna infrastruktura produkcyjna pozwala na kontynuowanie rozwoju sprzedaży, bez obawy braku dostępności towaru.

W 2019 zostały zakończone badania nad opracowaniem urządzenia do nierównego cięcia makaronu, dzięki czemu został uzyskany produkt zbliżony do makaronu nożem siekanego. Na bazie przeprowadzonych prac badawczo rozwojowych został złożony wniosek o dotację na wdrożenie opracowanej technologii. Wniosek został oceniony pozytywnie, dzięki czemu została po części już zakupiona linia do produkcji makaronu nierówno siekanego, natomiast całkowite zakończenie projektu nastąpi do końca 2020. Zakupiony do tej chwili sprzęt pozwala już na pilotażową produkcję, dzięki czemu makaron został już wprowadzony do oferty i cieszy się dużym zainteresowaniem z uwagi na swoją unikalność (POL-MAK jest jedyną firmą posiadającą taki produkt w ofercie).

W maju 2019 zostały zakończone prace badawczo rozwojowe nad recepturą i technologią produkcji makaronu o indeksie glikemicznym <40. Prace te prowadził Uniwersytet Przyrodniczy w Lublinie na zlecenie POL-MAK S.A.. Projekt trwał blisko 2,5 roku i był współfinansowany dotacją ze środków UE. W wyniku badań została opracowana receptura i technologia produkcji makaronu o indeksie glikemiczny równym 37, co zostało potwierdzone badaniami na ludziach. Obecnie opracowana receptura jest zgłoszona do urzędu patentowego. Zrealizowane badania i opracowany produkt dają podstawy do ubiegania się o dotację na wdrożenie tego produktu, czyli zakup maszyn i urządzeń oraz budowę niezbędnej infrastruktury. W związku z tym w roku 2020 planowane jest rozpoczęcie inwestycji pozwalającej na produkcję makaronu o niskim indeksie glikemicznym. Realne wdrożenie produktu do sprzedaży ma nastąpić w roku 2021.

2. Plany POL-MAK na 2020 rok i lata następne

Celem nadrzędnym na rok 2020 jest dalsze umacnianie pozycji firmy i marki POL-MAK na rynku polskim, przy jednoczesnym wypracowaniu obrotu na poziomie min 50 mln i zysku min 2 mln, a tym samym wzrost poziomu rentowności i polepszenie wskaźników płynności finansowej spółki. Cel jest bardzo realny z uwagi na prognozy cen surowców, zwiększoną efektywność produkcyjną, dzięki zakończonym i zrealizowanym inwestycjom w roku 2019, wprowadzonej podwyżce cen produktów w maju 2019 oraz już procedowanej kolejnej podwyżce, która realnie zostanie wprowadzona w okresie kwietnia/maja 2020. Szacowany wzrost przychodów jest możliwy dzięki zintensyfikowaniu współpracy z obecnymi klientami tj. poprzez poszerzenie współpracy z siecią Lidl, Biedronka, TESCO, Lewiatan, Delikatesy Centrum, Stokrotka, Dino gdzie są

prowadzone bardzo zaawansowane rozmowy dotyczące poszerzenia dostępnego asortymentu POL-MAK w tych sieciach. Również planowane jest pozyskanie nowych klientów jak Żabka, Netto i Aldi.

Spółka posiada sprzęt i doświadczoną kadrę we wszystkich obszarach niezbędnych do prawidłowego funkcjonowania firmy. Działania prowadzone w 2017, 2018 i 2019 roku zdecydowanie wpłynęły na poprawę wizerunku produktu, w związku z czym będą kontynuowane w roku 2020. W styczniu 2020 złożony został kolejny wniosek do Krajowego Ośrodka Wsparcia Rolnictwa o uzyskanie dofinansowania na przeprowadzenie kolejnej kampanii reklamowej dla produktów wyróżnionych znakiem „Jakość Tradycja”. Planowany termin kampanii to listopad/grudzień 2020 oraz styczeń 2021. Planowane rozstrzygnięcie konkursu to czerwiec 2020.

W kwietniu 2020 planowane jest również złożenie wniosku o dotacje związanego z projektem inwestycyjnym na wdrożenie opracowanej technologii produkcji makaronu o niskim indeksie glikemicznym. Przewidywana wartość projektu wynosi ok 23-25 mln zł. W ramach projektu przewiduje się budowę budynku produkcyjnego z częścią socjalną, budynku magazynowego oraz zakup maszyn i urządzeń niezbędnych do produkcji tego produktu. Termin rozpoczęcia inwestycji to jesień 2020, natomiast realne zakończenie ma nastąpić do końca 2021.

Do końca 2020 planowane jest również dokończenie inwestycji związanej z wdrożeniem technologii produkcji makaronu nierówno siekanego. Obecnie do realizacji pozostał robot do pakowania opakowań jednostkowych w opakowania zbiorcze. W grudniu został rozstrzygnięty przetarg na robota oraz została podpisana umowa na realizację. Termin dostawy i uruchomienia robota to wrzesień 2020.

W I. kwartale 2020 planowane jest wprowadzenie na półki sklepowe makaronu „spaghetti płaskie” w submarce „POL-MAK TAK JAK LUBIE”. Produkt jest już w magazynie, ale z uwagi na uwarunkowania rynku jego realna sprzedaż nastąpi od stycznia 2020. Dodatkowo do oferty zostanie wprowadzony makaron „muszki”, oraz makaron „uszka”, które przeszły pozytywne próby produkcyjne. Będą to pierwsze tego typu produkt na rynku polskim.

Róża Polak
Wiceprezes Zarządu

Dominik Polak
Wiceprezes Zarządu

Grzegorz Polak
Prezes Zarządu

Ludwin Kolonia, 05.03.2020