



SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI
ZARZĄDU SPÓŁKI ZA 2017 ROK

Megaron S.A.

1. PODSTAWOWE INFORMACJE O SPÓŁCE

Emitent jest spółką akcyjną z siedzibą w Szczecinie. Został utworzony i działa zgodnie z przepisami prawa polskiego, w szczególności przepisami Kodeksu spółek handlowych.

<i>Nazwa</i>	MEGARON S.A.
<i>Siedziba</i>	70-892 Szczecin, ul. Pyrzycka 3 e, f
<i>Sąd Rejestrowy</i>	Sąd Rejonowy dla Szczecina Centrum w Szczecinie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
<i>Nr KRS</i>	0000301201
<i>REGON</i>	810403202
<i>Telefon</i>	+48 (091) 46 64 540
<i>Fax</i>	+48 (091) 46 64 541
<i>Strona internetowa</i>	www.megaron.com.pl
<i>Adres e-mail</i>	megaron@megaron.com.pl
<i>Przeważająca działalność wg PKD</i>	2352Z
<i>Sektor wg klasyfikacji GPW</i>	przemysł materiałów budowlanych (mbu)
<i>Czas trwania działalności</i>	zawarta na czas nieoznaczony

Akcje Spółki MEGARON S.A. notowane są na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych od dnia 25 lutego 2011 roku.

1.1. PRZEDMIOT DZIAŁALNOŚCI

Spółka prowadzi działalność produkcyjną w branży materiałów budowlanych. Jest producentem materiałów budowlanych przygotowanych na bazie spoiw mineralnych i organicznych stosowanych do prac wykończeniowych wewnątrz budynków. Spółka posiada nowoczesny zakład produkcyjny w Szczecinie zlokalizowany na obrzeżach miasta, w którym wytwarza szeroką gamę produktów z kategorii chemii budowlanej. Produkcja odbywa się w dwóch halach produkcyjno-magazynowych:

- HALA I (Szczecin, ul. Pyrzycka 3e, f) - z linią technologiczną do wytwarzania mieszanek prefabrykowanych suchych,
- HALA II (Szczecin, ul. Pyrzycka 3a) - z liniami technologicznymi do wytwarzania emulsji i mieszanek gotowych (mokrych) oraz regałami wysokiego składowania.

1.2. ODDZIAŁY SPÓŁKI

Spółka nie posiada oddziałów na terenie kraju ani poza jego granicami. Posiada struktury organizacyjne w postaci przedstawicieli handlowych zlokalizowanych i działających na terenie całego kraju, współpracujących z wyspecjalizowanymi ogólnopolskimi i regionalnymi branżowymi dystrybutorami materiałów budowlanych.

Sprzedaż zagraniczna prowadzona jest poprzez wyspecjalizowanych dystrybutorów materiałów budowlanych działających na poszczególnych rynkach zagranicznych, za współpracę z którymi odpowiada dział eksportu Spółki.

2. INFORMACJE O PODSTAWOWYCH PRODUKTACH

Spółka specjalizuje się w produkcji suchych i mokrych (gotowych do użycia) mieszanek mas i emulsji budowlanych przygotowanych na bazie surowców mineralnych. Asortyment wyrobów oferowanych przez Spółkę można podzielić na następujące kategorie:

a) MIESZANKI GOTOWE do UŻYCIA, tzw. MOKRE w tym m.in.:

- gotowa gładź tynkowa **ŚMIG**
- biała zaprawa szpachlowa **ŚMIG A-2 PREMIUM**
- gotowa zaprawa szpachlowa **ŚMIG B-1 NATURAL**
- polimerowa biała zaprawa szpachlowa **SPEEDMASTER**
- masa szpachlowa do łączenia płyt g-k **ŚMIG C-50 ZBROJONY**
- masa szpachlowa do łączenia płyt g-k **ŚMIG C-30 PLUS**
- gładź polimerowa biała gotowa **SUPER FINISZ DV-20**
- gładź tynkowa biała **V43**

- gładź tynkowa biała o podwyższonej wytrzymałości **V42**
- gotowa gładź tynkowa lekka **V41**

b) **MIESZANKI PREFABRYKOWANE SUCHE** – do samodzielnego przygotowania w miejscu zastosowania - w tym m.in.:

- gładź polimerowo-gipsowa biała **PROFESSIONAL**
- gładź gipsowa biała **CLASSIC**
- gładź gipsowa **SUPER FINISZ**
- gładź gipsowa biała **FINISZ**
- gips szpachlowy francuski
- gips szpachlowy
- gips zbrojony
- gładź szpachlowa biała łatwoszlifowalna **ŚMIG D-1**
- gładź szpachlowa łatwoszlifowalna **ŚMIG E-1**
- gładź tynkowa o podwyższonej wytrzymałości **V-12**
- gładź tynkowa **V-14**
- gładź tynkowa biała **V-16**

c) **KLEJE GIPSOWE (SUCHE)**

- klej montażowy **GI-5**

d) **GOTOWE KLEJE DO PŁYTEK**

- gotowy klej do płytek **ŚMIG F-60 PREMIUM**
- gotowy klej do płytek dekoracyjnych **DEKORFIX Dw-13**
- gotowy klej do płytek dekoracyjnych **V-61**

e) **EMULSJE BUDOWLANE (GRUNTY)** w tym m.in.:

- polimerowa emulsja gruntująca **GRUNT K-15**
- polimerowa emulsja gruntująca **GRUNT K-17**
- polimerowa emulsja gruntująca **GRUNT K-30**

3. STRUKTURA SPRZEDAŻY I RYNKI ZBYTU

3.1. WARTOŚCIOWA STRUKTURA SPRZEDAŻY

	2017		2016	
	[tys. zł]	[%]	[tys. zł]	[%]
Gotowe masy i emulsje budowlane	22 823,19	53,82	17 551,95	44,46
Suche prefabrykowane mieszanki	19 576,39	46,18	21 929,31	55,54
RAZEM	42 399,58	100,00	39 481,26	100,00

Tabela 1 Struktura sprzedaży według grup produktowych (wartość)

3.2. ILOŚCIOWA STRUKTURA SPRZEDAŻY

	2017		2016	
	[tony]	[%]	[tony]	[%]
Gotowe masy i emulsje budowlane	16 198	39,66	13 228	32,49
Suche prefabrykowane mieszanki	24 646	60,34	27 491	67,51
RAZEM	40 844	100,00	45 430	100,00

Tabela 2 Struktura sprzedaży według grup produktowych (ilość)

Podstawowe produkty Spółki według kryterium wartości sprzedaży w 2017 roku to:

- gładź gipsowa FINISZ z polimerami - 30,56 % rocznej sprzedaży,
- biała zaprawa szpachlowa ŚMIG A 2 – 20,90 % rocznej sprzedaży.

3.3. INFORMACJE O RYNKACH ZBYTU

Spółka prowadzi sprzedaż w kraju i na rynkach zagranicznych.

	2017		2016	
	[tys. zł]	[%]	[tys. zł]	[%]
Rynek krajowy	39 632,95	93,47	37 172,72	94,15
Rynek zagraniczny	2 766,63	6,53	2 308,54	5,85
RAZEM	42 399,58	100,00	39 481,26	100,00

Tabela 3 Struktura sprzedaży według rynków zbytu

Najważniejsze terytorialnie rynki zbytu wg kryterium wielkości sprzedaży to:

- w kraju - województwa wielkopolskie, zachodniopomorskie i lubuskie,
- za granicą - Niemcy, Wielka Brytania, Szwecja, Rosja, Łotwa, Litwa, Bułgaria.

Wartościowa struktura sprzedaży według kryterium odbiorców za 2017 rok przedstawia się następująco:

- Firma A- 27,66 % rocznej sprzedaży,
- Firma B -13,94 % rocznej sprzedaży,
- Firma C – 7,39 % rocznej sprzedaży,
- Firma D – 6,64 % rocznej sprzedaży,
- Pozostali – 44,37% rocznej sprzedaży.

Z największymi odbiorcami Spółka ma zawarte umowy o współpracy określające szczegółowo warunki dostaw, terminy dostaw oraz terminy płatności. Spółka prowadzi politykę dywersyfikacji odbiorców.

4. WAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU

Pod koniec 2017 roku Spółka uzyskała dotację na badania i rozwój w konkursie rozpisany przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju. Dotowany program badań przewidziany jest na 2 lata i jego celem jest opracowanie nowych produktów z zastosowaniem surowców odpadowych, co z jednej strony ma przyczynić się do obniżenia kosztów produkcji, z drugiej do ograniczenia zanieczyszczenia środowiska naturalnego poprzez wykorzystanie odpadów pobudowlanych. Innowacyjne, tanie surowce przewidziane są do zastosowań w produktach obejmujących - oprócz dotychczas produkowanych wyrobów - kilka nowych segmentów rynku tj. kleje do płytek, systemy dociepleń oraz podkłady podłogowe.

5. ŹRÓDŁA ZAOPATRZENIA

5.1. DOSTAWY SUROWCÓW

Spółka prowadzi politykę dywersyfikowania dostawców, w tym dywersyfikowania dostawców surowców i komponentów. Praktyką jest równoległa współpraca z 2-3 dostawcami z danej branży, co ogranicza ryzyko związane z brakiem dostaw lub brakiem ciągłości dostaw, a w sytuacjach tego wymagających pozwala na zmianę dostawcy. Spółka nie jest związana umowami, które uniemożliwiałyby dokonanie szybkiej zmiany dostawcy.

Transakcje handlowe z dostawcami realizowane są na podstawie pisemnych, jednorazowych zamówień, składanych w oparciu o oferty handlowe dostawców określających warunki dostawy na określony, dłuższy okres (z reguły na rok kalendarzowy). Na takich zasadach odbywa się współpraca z dostawcami

najważniejszych surowców i komponentów. Największy dostawca w 2017 według kryterium wartości zakupów to FIRMA E, której udział w zaopatrzeniu spółki wyniósł 18,67% rocznych kosztów zaopatrzenia w surowce i komponenty.

5.2. DOSTAWA OPAKOWAŃ

W zakresie współpracy z dostawcami opakowań stosowana jest także zasada dywersyfikacji dostawców. Organizacja dostaw polegająca na:

- równoległej współpracy z przynajmniej dwoma dostawcami każdego rodzaju opakowania,
- utrzymywaniem stanu magazynowego opakowań w magazynie dostawcy,

pozwała na stałe i nieprzerwane zaopatrzenie w opakowania.

Podobnie jak w przypadku współpracy z dostawcami surowców, transakcje z dostawcami opakowań realizowane są na podstawie pisemnych, jednorazowych zamówień, składanych w oparciu o oferty handlowe dostawców określających warunki dostawy na określony okres (z reguły na rok kalendarzowy).

Żaden z dostawców opakowań nie osiągnął udziału co najmniej 10% w przychodach ze sprzedaży ogółem.

6. INFORMACJE O ZAWARTYCH UMOWACH ZNACZĄCYCH DLA DZIAŁALNOŚCI EMITENTA, W TYM ZNANYCH EMITENTOWI UMOWACH ZAWARTYCH POMIĘDZY AKCJONARIUSZAMI, UMOWACH UBEZPIECZENIA, WSPÓŁPRACY LUB KOOPERACJI

W okresie sprawozdawczym Emitent zawarł następujące umowy znaczące dla swojej działalności:

I. Umowa o kredyt w rachunku bieżącym ze spółką mBank S.A. z siedzibą w Warszawie z dnia 26 maja 2017 r.

Na warunkach określonych w umowie, Bank przyznał Emitentowi kredyt w wysokości nieprzekraczającej 4.000.000,00 zł z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności. Termin spłaty kredytu został określony na dzień 25 maja 2020 r. Prawne zabezpieczenie spłaty udzielonego kredytu stanowi weksel własny in blanco Emitenta wraz z deklaracją wystawcy weksla. Zgodnie z umową środki z kredytu zostały uruchomione po przedstawieniu przez Emitenta dokumentów potwierdzających skuteczne ustanowienie zabezpieczeń przewidzianych ww. umową. Oprocentowanie kredytu, opłaty oraz prowizje Banku objęte zostały klauzulą poufności zawartą w umowie i w interesie Banku nie mogą zostać podane do publicznej wiadomości.

Pozostałe warunki umowy nie odbiegają od warunków powszechnie stosowanych dla tego rodzaju umów. Za kryterium uznania za umowę znaczącą przyjęto wartość 10% kapitału własnego Emitenta wg stanu wynikającego z ostatniego opublikowanego raportu kwartalnego przed podpisaniem umowy.

II. Umowa o kredyt obrotowy ze spółką mBank S.A. z siedzibą w Warszawie z dnia 26 maja 2017 r.

Na warunkach określonych w umowie, Bank przyznał Emitentowi kredyt w wysokości nieprzekraczającej

6.000.000,00 zł z przeznaczeniem na finansowanie lub refinansowanie kampanii reklamowych produktów MEGARON S.A. zaplanowanych na 2017 rok. Termin spłaty kredytu został określony na dzień 25 maja 2020 r. Prawne zabezpieczenie spłaty udzielonego kredytu stanowi weksel własny in blanco Emitenta wraz z deklaracją wystawcy weksla. Zgodnie z umową środki z kredytu zostały uruchomione po przedstawieniu przez Emitenta dokumentów potwierdzających skuteczne ustanowienie zabezpieczeń przewidzianych ww. umową. Oprocentowanie kredytu, opłaty oraz prowizje Banku objęte zostały klauzulą poufności zawartą w umowie i w interesie Banku nie mogą zostać podane do publicznej wiadomości. Z uwagi na brak pełnego wykorzystania kwoty kredytu (niewykorzystana kwota 1mln PLN) Emitent zwrócił się do Banku w dniu 20.02.2018r.o zmianę harmonogramu spłat, zmniejszając wysokość rat z 600 tys. na 500 tys.

Pozostałe warunki umowy nie odbiegają od warunków powszechnie stosowanych dla tego rodzaju umów. Za kryterium uznania za umowę znaczącą przyjęto wartość 10% kapitału własnego Emitenta wg stanu wynikającego z ostatniego opublikowanego raportu kwartalnego przed podpisaniem umowy.

III. Umowa o dofinansowaniu Projektu w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój z Narodowym Centrum Badań i Rozwoju z siedzibą w Warszawie z dnia 7.12.2017 r.

Na warunkach określonych w Umowie, Narodowe Centrum Badań i Rozwoju jako Instytucja Pośrednicząca przyznała dofinansowanie Projektu: *Opracowanie technologii ponownego wykorzystania materiałów odpadowych w produkcji lekkich materiałów wykończeniowych w MEGARON S.A.*, realizowanym w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój, Działanie 1.1. Projekty B+R przedsiębiorstw, Poddziałanie 1.1.1. Badania przemysłowe i prace rozwojowe realizowane przez przedsiębiorstwa. Całkowity koszt realizacji Projektu wynosi 8.639.385,88 zł. Na warunkach określonych w Umowie, Instytucja Pośrednicząca przyznała beneficjentowi dofinansowanie w kwocie nie przekraczającej 5.544.321,55 zł, co stanowi 64,17% całkowitych wydatków kwalifikujących się do objęcia wsparciem w ramach Projektu. Zakończenie realizacji Projektu określone zostało w umowie na dzień 31.12.2019r.

W 2017 roku Projekt nie był realizowany.

Po podpisaniu umowy o dofinansowanie wystąpiły problemy z dostępnością i możliwością odbioru styropianowego surowca odpadowego EPS, wykorzystywanego do planowanych prac badawczo - rozwojowych. Kontrahenci, którzy w momencie składania wniosku deklarowali gotowość do współpracy w zakresie dostarczania odpadów EPS wycofali się, gdy Emitent zamierzał przystąpić do realizacji Projektu.

Okazało się, że żaden z podmiotów nie prowadził segregacji odpadów EPS, a ewentualne działania w tym kierunku okazywały się zbyt kosztowne co zmusiłoby spółkę do wycofania się z umowy z NCBiR. Próby znalezienia innych źródeł aż do końca I kwartału nie przyniosły oczekiwanych efektów. Dopiero w kwietniu bieżącego roku udało się znaleźć odpowiednich dostawców. Aktualnie trwają próby i badania, a Emitent zamierza dotrzymać terminu zakończenia realizacji Projektu wynikającego z umowy.

Emitent informuje, że nie otrzymał informacji o zawarciu umów pomiędzy akcjonariuszami.

7. INFORMACJE O POWIĄZANIACH ORGANIZACYJNYCH LUB KAPITAŁOWYCH EMITENTA Z INNYMI PODMIOTAMI ORAZ OKREŚLENIE JEGO GŁÓWNYCH INWESTYCJI KRAJOWYCH I ZAGRANICZNYCH

W okresie sprawozdawczym Emitent nie prowadził inwestycji krajowych lub zagranicznych. Emitent nie ma powiązań z innymi podmiotami.

8. INFORMACJE O TRANSAKCJACH ZAWARTYCH PRZEZ EMITENTA LUB JEDNOSTKĘ OD NIEGO ZALEŻNĄ Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI NA INNYCH WARUNKACH NIŻ RYNKOWE

W okresie sprawozdawczym nie zostały zawarte przez Emitenta transakcje z podmiotami powiązanymi, zarówno pojedynczo, ani też łącznie, które byłyby istotne i zawarte na warunkach innych niż rynkowe.

9. INFORMACJE O ZACIĄGNIĘTYCH I WYPOWIEDZIANYCH UMOWACH DOTYCZĄCYCH KREDYTÓW I POŻYCZEK

Emitent w dniu 26 maja 2017 r. zawarł ze spółką mBank S.A. z siedzibą w Warszawie umowę o kredyt w rachunku bieżącym, o czym Spółka poinformowała w raporcie 6/2017 z 30.05.2017r. Na warunkach określonych w umowie, Bank przyznał Emitentowi kredyt w wysokości nieprzekraczającej 4 mln PLN z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności. Termin spłaty kredytu został określony na dzień 25 maja 2020 r. W tym samym dniu została zawarta ze spółką mBank S.A. z siedzibą w Warszawie również umowa o kredyt obrotowy na finansowanie lub refinansowanie kampanii reklamowych produktów MEGARON S.A. zaplanowanych na 2017 rok w wysokości 6 mln zł. Termin spłaty kredytu został określony na dzień 25 maja 2020 r. Z uwagi na brak pełnego wykorzystania kwoty kredytu (niewykorzystana kwota 1mln PLN) Emitent zwrócił się do Banku w dniu 20.02.2018r.o zmianę harmonogramu spłat zmniejszając wysokość rat z 600 tys. na 500 tys.

Prawne zabezpieczenie spłaty udzielonego kredytów stanowi weksel własny in blanco Emitenta wraz z deklaracją wystawcy weksla. Zgodnie z umową środki z kredytów zostały uruchomione po przedstawieniu przez Emitenta dokumentów potwierdzających skuteczne ustanowienie zabezpieczeń przewidzianych ww. umową. Oprocentowanie kredytu, opłaty oraz prowizje Banku objęte zostały klauzulą poufności i w interesie Banku nie mogą zostać podane do publicznej wiadomości. Pozostałe warunki umowy nie odbiegają od warunków powszechnie stosowanych dla tego rodzaju umów.

Ponadto w okresie sprawozdawczym Emitent wywiązał się terminowo ze wszystkich swoich zobowiązań finansowych.

W okresie sprawozdawczym Emitent nie zaciągnął pożyczek.

10. INFORMACJE O UDZIELONYCH W DANYM ROKU OBROTOWYM POŻYCZKACH ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM POŻYCZEK UDZIELONYCH PRZEZ EMITENTA

W roku 2017 Emitent udzielił własnym pracownikom nieoprocentowanych pożyczek na łączną kwotę 102,8 tys. złotych. Emitent nie udzielił pożyczek podmiotom powiązanym.

11. INFORMACJE O UDZIELONYCH I OTRZYMANÝCH W DANÝM ROKU OBROTOWÝM PORĘCZENIACH I GWARANCJACH, ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM PORĘCZEŃ I GWARANCJI UDZIELONYCH JEDNOSTKOM POWIĄZANYM EMITENTA

W okresie sprawozdawczym Emitent nie udzielał poręczeń i gwarancji. Nie przyjmował też gwarancji i poręczeń od innego podmiotu.

12. WYKORZYSTANIE ŚRODKÓW POCHODZĄCYCH Z WPŁYWÓW Z WYEMITOWANYCH PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH

W okresie sprawozdawczym Emitent nie wyemitował dodatkowych papierów wartościowych.

13. REALIZACJA PROGNOZ FINANSOWYCH

W okresie sprawozdawczym Emitent nie publikował prognoz finansowych.

14. OCENA ZARZĄDZANIA ZASOBAMI FINANSOWYMI

W raportowanym okresie emitent terminowo wywiązywał się ze wszystkich swoich zobowiązań. Nie ma problemów z dostępem do kredytów bankowych. W 2017 roku zawarł spółką mBank S.A. z siedzibą w Warszawie dwie umowy kredytowe, jeden z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności, drugi na finansowanie kampanii reklamowej produktów.

Swoją działalność spółka finansuje również ze środków funduszy unijnych. W okresie sprawozdawczym emitent podpisał dwie umowy na dofinansowanie projektów o charakterze badawczo-rozwojowym.

Spółka na bieżąco monitoruje sytuację ekonomiczną swoich odbiorców. Korzysta również z ubezpieczenia kredytów kupieckich.

Obecna sytuacja finansowa Emitenta nadal jest dobra. Nie ma w tej chwili podstaw do obaw o pogorszenie sytuacji finansowej Emitenta w najbliższej przyszłości.

15. OCENA MOŻLIWOŚCI REALIZACJI ZAMIERZEŃ INWESTYCYJNYCH, W TYM INWESTYCJI KAPITAŁOWYCH, W PORÓWNANIU DO WIELKOŚCI POSIADANYCH ŚRODKÓW, Z UWZGLĘDNIENIEM MOŻLIWYCH ZMIAN W STRUKTURZE FINANSOWANIA TEJ DZIAŁALNOŚCI

W okresie ostatniego roku Emitent zrealizował znaczące przedsięwzięcia inwestycyjne, w większości sfinansowane środkami własnymi. Dofinansowanie unijne, uzyskane w tym zakresie w formie zaliczki w 2017 r, stanowiło 19,3% ogółu dokonanych wydatków inwestycyjnych.

Planowane na kolejny rok nakłady inwestycyjne będą stanowiły kontynuację rozpoczętych projektów oraz – w miarę potrzeb – realizację kolejnych innowacji i zamierzeń. Nadal głównym źródłem finansowania będą środki własne, wspomagane w większym stopniu kontynuowanymi projektami unijnymi oraz kredytami inwestycyjnymi długoterminowymi.

Istotny obszar działalności inwestycyjnej Emitenta zaczęły stanowić prace badawczo-rozwojowe, których

celem jest poszerzanie oferty spółki, wprowadzanie ulepszeń w zakresie zarówno efektu końcowego (produktów), jak i usprawnień procesów i technologii (oszczędności kosztów).

16. OCENA CZYNNIKÓW I NIETYPOWYCH ZDARZEŃ MAJĄCYCH WPŁYW NA WYNIK DZIAŁALNOŚCI ZA ROK OBROTOWY, Z OKREŚLENIEM STOPNIA WPŁYWU TYCH CZYNNIKÓW LUB NIETYPOWYCH ZDARZEŃ NA OSIĄGNIĘTY WYNIK

W okresie sprawozdawczym nie wystąpiły czynniki mające nietypowy wpływ na osiągnięty przez Emitenta wynik.

17. ZEWNĘTRZNE I WEWNĘTRZNE CZYNNIKI ISTOTNE DLA ROZWOJU SPÓŁKI ORAZ PERSPEKTYWY ROZWOJU JEJ DZIAŁALNOŚCI

17.1. CZYNNIKI ZEWNĘTRZNE

17.1.1. KONIUNKTURA GOSPODARCZA

Podstawowymi determinantami kondycji branży w jakiej działa Spółka są:

- kondycja sektora budownictwa kubaturowego a zwłaszcza budownictwa mieszkaniowego,
- aktualny i perspektywiczny poziom dochodów konsumentów,
- aktualna i perspektywiczna stopa bezrobocia,
- polityka kredytowa banków wobec finansowania potrzeb mieszkaniowych konsumentów kredytami hipotecznymi.

17.1.2. RYZYKO STÓP PROCENTOWYCH

Spółka korzysta z kredytów bankowych i tym samym narażona jest na ryzyko związane ze zmianami stóp procentowych. Umowy kredytowe Emitenta, wskutek wieloletniej pozytywnej współpracy z kredytodawcą, oprocentowane są według indywidualnie negocjowanych stóp procentowych. Zmniejsza to ewentualne negatywne skutki niekorzystnych trendów w tym zakresie, umożliwiając, w razie potrzeby, renegotjowanie warunków kredytowych.

17.1.3. RYZYKO WALUTOWE

Spółka dokonuje zakupu części surowców za granicą i ponosi koszty w EUR. Ewentualne ryzyko związane ze zmianą kursu PLN/EUR i związany z tym wzrost kosztów produkcji jest redukowane uzyskiwaniem przychodów w EUR. W 2017 roku:

- koszty poniesione w EUR wyniosły 694,4 tys.,
- przychody uzyskane w EUR wyniosły 650,6 tys.

Ryzyko kursowe w ocenie emitenta nie jest wysokie.

17.2. CZYNNIKI WEWNĘTRZNE

17.2.1. POZYCJA SPÓŁKI NA RYNKU

Podstawowe czynniki określające pozycję Spółki na rynku to:

- **POTENCJAŁ PRODUKCYJNY** – Spółka utrzymuje nad większością konkurentów przewagę technologiczną wynikającą z wysokiego stopnia zautomatyzowania i efektywnej organizacji bazy produkcyjnej, magazynowej i logistycznej,
- **SPECJALIZACJA** - koncentracja działań na rynku mineralnych mas i mieszanek budowlanych z położeniem akcentów na większy udział w rosnącym rynku mas gotowych (mokrych),
- **SIEĆ DYSTRYBUCJI** - obecność we wszystkich najważniejszych sieciach marketów budowlanych, współpraca z wyspecjalizowanymi hurtownikami chemii budowlanej,
- **ZNAJOMOŚĆ MARKI** - znaczące nakłady marketingowe - w tym na kampanie telewizyjne i inne działania w mediach - poniesione na promowanie i wspieranie znajomości marki MEGARON i VAVA.

17.2.2. POTENCJAŁ ROZWOJU SPÓŁKI

Obecny stan wykorzystania parku maszynowego nie uległ istotnej zmianie w stosunku do 2016 roku i nadal pozwala na dwukrotne zwiększenie produkcji bez ponoszenia istotnych nakładów inwestycyjnych. Tym niemniej Spółka podjęła prace projektowe nad nową linią produkcyjną wyrobów suchych (tzn. wymagających zmieszania z wodą przed użyciem), które do końca I półrocza 2018 mają zakończyć się planem finansowym i harmonogramem ewentualnej inwestycji. Na bazie tego planu oraz bieżącego stopnia wykorzystania mocy produkcyjnych Zarząd Spółki podejmie decyzje o terminie rozpoczęcia lub czasowym odłożeniu inwestycji.

17.2.3. STRATEGIA RYNKOWA I ROZWÓJ EMITENTA

W 2017 roku Spółka wprowadziła na rynek nową markę handlową VAVA. Celem tego przedsięwzięcia jest oferowanie klientom produktów budowlanych z dotychczasowego zakresu specjalizacji Spółki, tj. produktów wykończeniowych do zastosowań wewnętrznych, jednak o najwyższej jakości, z przeznaczeniem dla najbardziej wymagających klientów. Nowa marka VAVA wraz z wypromowanymi wcześniej markami Megaron i ŚMIG, mają na celu również zróżnicowanie oferty dla największych sieci handlowych, tak by ograniczyć konkurencję cenową pomiędzy własnymi produktami spółki. Produkty pod marką VAVA przewidziane są ponadto na rynek Europy Zachodniej, a w szczególności na wymagające rynki Niemiec i Skandynawii.

W drugiej połowie 2017 roku Spółka podjęła współpracę z dużymi sieciami handlowymi w Wielkiej Brytanii oferując swoje produkty pod marką własną tych odbiorców. Wyniki pierwszych kilku miesięcy współpracy pozwalają ocenić tę nową formę sprzedaży jako najbardziej dynamicznie rosnącą

Wyjątkiem wykraczającym poza regulacje prawne wynikające z Kodeksu Pracy są zapisy w umowach o pracę z osobami zarządzającymi wprowadzające trzymiesięczny i sześciomiesięczny okres wypowiedzenia umowy o pracę niezależnie od stażu pracy w Spółce.

21. NIESPŁACONE POŻYCZKI, KREDYTY, GWARANCJE, PORĘCZENIA ITP. UDZIELONE PRZEZ SPÓŁKĘ BĄDŹ JEDNOSTKI OD NIEJ ZALEŻNE NA RZECZ OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH, BĄDŹ NA RZECZ OSÓB Z NIMI POWIĄZANYCH

Na dzień kończący okres sprawozdawczy transakcje o takim charakterze nie występowały.

22. INFORMACJE O ZNANYCH EMITENTOWI UMOWACH, W WYNIKU KTÓRYCH W PRZYSZŁOŚCI MOGĄ NASTĄPIĆ ZMIANY W PROPORCJACH POSIADANYCH AKCJI PRZEZ DOTYCHCZASOWYCH AKCJONARIUSZY

Z posiadanych przez Emitenta informacji nie ma zawartych umów o takim charakterze.

23. AKCJE EMITENTA POSIADANE PRZEZ OSOBY ZARZĄDZAJĄCE I NADZORUJĄCE

Z informacji dostępnych Emitentowi wynika, że na dzień 31 grudnia 2017 roku:

- Piotr Sikora, pełniący funkcję Prezesa Zarządu, posiadał 1 646 821 akcji Emitenta stanowiących 60,99% udziału w kapitale zakładowym Emitenta o łącznej wartości nominalnej 329 364,2 zł i dających prawo do wykonywania 64,52% liczby głosów na walnym zgromadzeniu, tj. 3 096 821 głosów przysługujących z ogólnie posiadanej liczby akcji.

24. STRUKTURA AKCJONARIATU

Od dnia 1 stycznia 2017 r. do 31 grudnia 2017 r. struktura ta przedstawiała się następująco:

Akcjonariusz	Liczba akcji	% udział w kapitale zakładowym	Liczba głosów na WZ	% liczba głosów na WZ
Piotr Sikora	1 646 821	60,99 %	3 096 821	64,52 %
Andrzej Zdanowski	575 000	21,30 %	1 025 000	21,35 %
Adam Sikora	250 000	9,26 %	450 000	9,38 %
Free Float	228 179	8,45 %	228 179	4,75 %
	2 700 000	100 %	4 800 000	100 %

Z rozpisaniem na serie akcji:

Akcjonariusz	Seria A	Seria B	Seria C	Razem akcji	% zysku	Razem głosów	% głosów
Piotr Sikora	1 450 000	191 500	5 321	1 646 821	60,99 %	3 096 821	64,52 %
Andrzej Zdanowski	450 000	125 000	-	575 000	21,30 %	1 025 000	21,35 %
Adam Sikora	200 000	50 000	-	250 000	9,26 %	450 000	9,38 %
Free Float	-	33 500	194 679	228 179	8,45 %	228 179	4,75 %
	2 100 000	400 000	200 000	2 700 000	100 %	4 800 000	100 %

Nie istnieją papiery wartościowe dające specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do spółki. Akcje imienne serii A w liczbie 2.100.000 sztuk są uprzywilejowane jedynie co do głosu, w ten sposób, że na jedną akcję przypadają dwa głosy na Walnym Zgromadzeniu. Z akcjami spółki nie wiążą się żadne ograniczenia dotyczące przenoszenia praw własności, ani ograniczenia w wykonywaniu prawa głosu poza wskazanymi w § 8 Statutu Spółki (*po zmianach przyjętych przez Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Megaron S.A. z dnia 18 kwietnia 2014 r.*) tj.: uprzywilejowanie wygasa z chwilą zbycia akcji na rzecz osób niebędących akcjonariuszami akcji serii A lub z chwilą zamiany na akcje na okaziciela, z wyłączeniem darowizny dokonanej na rzecz zstępnych, rodzeństwa lub małżonków. Akcje serii B i C są akcjami zwykłymi na okaziciela. Nie nastąpił skup akcji własnych.

25. INFORMACJA O SYSTEMIE KONTROLI PROGRAMÓW AKCJI PRACOWNICZYCH

W Spółce nie funkcjonują obecnie programy akcji pracowniczych.

26. OPIS POSTĘPOWAŃ TOCZĄCYCH SIĘ PRZED SĄDEM, ORGANEM WŁAŚCIWYM DLA POSTĘPOWANIA ARBITRAŻOWEGO LUB ORGANEM ADMINISTRACJI PUBLICZNEJ

Żadne z postępowań sądowych bądź administracyjnych, w których stroną był lub jest Emitent nie dotyczy przedmiotu sporu o wartości przewyższającej kwotę 10% kapitałów własnych.

27. OŚWIADCZENIE O STOSOWANIU ŁADU KORPORACYJNEGO

Spółka sporządziła oświadczenie o stosowaniu ładu korporacyjnego w osobnym dokumencie.

28. WARTOŚĆ WYNAGRODZEŃ, NAGRÓD LUB KORZYŚCI W TYM WYNIKAJĄCYCH Z PROGRAMÓW MOTYWACYJNYCH LUB PREMIOWYCH OPARTYCH NA KAPITALE EMITENTA OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH

Informacja została wskazana w pkt. I.16 dodatkowych not objaśniających do sprawozdania finansowego.

29. INFORMACJE O ZNACZĄCYCH ZDARZENIACH, JAKIE NASTĄPIŁY PO DNIU BILANSOWYM, A NIEUWZGLĘDNIONYCH W SPRAWOZDANIU FINANSOWYM ZA BIEŻĄCY OKRES

Po dniu 31 grudnia 2017 r. nie nastąpiły znaczące zdarzenia nieuwzględnione w sprawozdaniu finansowym.

30. OPIS ISTOTNYCH CZYNNIKÓW RYZYKA Z OKREŚLENIEM W JAKIM STOPNIU EMITENT JEST NA NIE NARAŻONY

30.1. RYZYKO FINANSOWE

Emitent ma właściwą strukturę finansowania, kapitały w pełni finansują majątek trwały, prowadzona działalność jest dochodowa. W prezentowanym okresie stratę spowodował koszt sporadycznie organizowanej kampanii reklamowej produktów marki Megaron i VAVA. Spółka nie ma zaległych

zobowiązań, a należności ogółem przewyższają zobowiązania bieżące.

Ryzyko finansowe polega na:

- ryzyku pogorszenia sytuacji finansowej głównych kontrahentów co mogłoby skutkować wzrostem należności przeterminowanych i trudnościami w ich ściągnięciu,
- ryzyku zwiększenia ilości przeterminowanych należności o relatywnie niewielkich kwotach,
- ryzyku sprzedaży z marżą poniżej marż planowanych.

System przeciwdziałania wystąpienia negatywnych skutków związanych z ryzykiem finansowym składa się:

- z procedur ustalających i weryfikujących warunki handlowe dla poszczególnych Klientów (terminy płatności i kredyty kupieckie),
- z procedur związanych z procesem monitorowania i windykacji należności przeterminowanych,
- z zasad ustalania cen i zasad akceptacji cen niestandardowych.

W ocenie Spółki stosowane zasady przeciwdziałania ryzyku finansowemu pozwalają na jego kontrolowanie w wystarczającym stopniu.

Spółka nie stosuje rachunkowości zabezpieczeń.

30.2. CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z MAKROOTOCZENIEM

30.2.1. RYZYKO ZWIĄZANE Z SYTUACJĄ MAKROEKONOMICZNĄ POLSKI

Głównymi czynnikami makroekonomicznymi mającymi wpływ na działalność Emitenta są:

- poziom i dynamika PKB,
- poziom inflacji,
- stopa bezrobocia,
- stopień zamożność społeczeństwa,
- poziom stóp procentowych.

Przychody ze sprzedaży uzyskiwane przez Emitenta zależą również od sytuacji na rynku budownictwa kubaturowego - zwłaszcza mieszkaniowego. Emitent, opracowując swoją strategię działania, opiera się m.in. na ogólnodostępnych raportach dotyczących sytuacji gospodarczej w Polsce.

30.2.2. RYZYKO WALUTOWE

Wpływ zmian kursów walut w działalność Spółki można podzielić na dwa obszary:

- **PRODUKCJA/SPRZEDAŻ** – część surowców pochodzi z importu. Wzrost kursu EUR względem PLN wpływa na wzrost części kosztów produkcji. W związku z tym, że Spółka prowadzi sprzedaż eksportową ryzyko wzrostu kosztów produkcji wskutek zmiany kursu EUR jest niwelowane przychodami uzyskiwanymi w EUR. Spółka ocenia wpływ tego ryzyka na działalność Spółki jako

niewielki.

- **KOSZTY TRANSPORTU** - koszty transportu stanowią 8% kosztów Spółki. Ich poziom zależy od cen paliw, a te z kolei są powiązane z ceną ropy naftowej i kursem PLN/USD. W okresie sprawozdawczym ceny paliw kształtowały się na niskim poziomie. Istnieje ryzyko wzrostu kosztów w przyszłości wskutek wzrostu kosztów transportu będących pochodną wzrostu cen ropy i osłabienia PLN względem USD.

30.2.3. RYZYKO ZWIĄZANE ZE ZMIANAMI PRAWNYMI

Emitent, tak jak i inne podmioty gospodarcze, podlega regulacjom prawnym z wielu obszarów m. in.: przepisom prawa handlowego, przepisom prawa podatkowego, przepisom prawa pracy, ubezpieczeń społecznych czy ochrony środowiska.

Spółka na bieżąco śledzi procesy zmian prawa, zawczasu dostosowując działalność do wdrażanych zmian. W przypadkach tego wymagających Spółka występuje o pisemne interpretacje do odpowiednich organów administracji.

Ze względu na rodzaj prowadzonej działalności Spółka szczególnie zwraca uwagę na regulacje prawne i ich planowane zmiany związane z ochroną środowiska, zdrowia itd. mogące wpłynąć na zakres stosowanych do produkcji surowców i komponentów.

Według obecnego stanu wiedzy Spółki nie ma zagrożeń prawnych dla funkcjonowania branż w której działa Spółka.

30.2.4. RYZYKO ZWIĄZANE ZE ZMIANAMI STÓP PROCENTOWYCH

Ryzyko zmiany stóp procentowych nie wpływa bezpośrednio na działalność Spółki. Wpływ zmian stóp procentowych jest pośredni poprzez oddziaływanie na ceny kredytów udzielanych przez banki komercyjne w tym ceny kredytów mieszkaniowych oraz funkcjonowanie kontrahentów, którzy z kredytów bankowych korzystają.

30.2.5. RYZYKO KONKURENCJI

Rynek producentów materiałów i chemii budowlanej jest mocno konkurencyjny i zdywersyfikowany. Obok znanych koncernów o zasięgu międzynarodowym w branży działają ogólnokrajowi polscy producenci o ustabilizowanej mocnej pozycji a także wiele mniej znanych małych firm o ugruntowanej pozycji na rynkach lokalnych. Oferta większości z nich jest zbliżona asortymentowo, produkty są łatwe do skopiowania, stąd trudno o uzyskanie przewagi wynikającej z ich unikalności.

Ostatnie kilka lat w branży producentów materiałów i chemii budowlanej to okres stagnacji przychodów. Skutkiem tego pojawia się presja na ceny i obniżanie marż, a dalej - poszukiwanie poprawy rentowności przez ograniczanie kosztów i lepszą efektywność działania oraz szukanie szans wzrostu przez poszerzanie oferty produktowej i wchodzenie na nowe rynki zbytu. Są też sygnały świadczące o zainteresowaniu konsolidacją co może prowadzić do powstania podmiotów o silniejszej pozycji rynkowej i większych możliwościach oddziaływania na rynek.

Spółka ocenia ryzyko konkurencji jako istotne z punktu widzenia obecnej i przyszłej działalności. Spółka w strategii rozwoju zakłada zmiany w ofercie produktowej i zwiększenie udziału sprzedaży w rynku krajowym przez wzrost ilości punktów sprzedaży produktów Spółki.

30.2.6. RYZYKO STAGNACJI BĄDŹ REGRESJI RYNKÓW, NA KTÓRYCH DZIAŁA EMITENT

Spółka jest producentem mas, mieszanek i emulsji budowlanych stosowanych w pracach wykończeniowych lub remontowych wewnątrz budynków. Ryzyko stagnacji bądź regresji rynku, na jakim działa Spółka można podzielić na trzy obszary:

- ryzyko stagnacji bądź regresji budownictwa mieszkaniowego i prac remontowych
- ryzyko regresji rynku na produkty Spółki wskutek zmian w budownictwie i wystroju wnętrz,
- ryzyko zastąpienia produktów oferowanych przez Spółkę innymi produktami.

Ryzyko regresji rynku może być wynikiem:

- poprawy jakości nowobudowanych budynków i wynikającego z tego mniejszego zapotrzebowania na masy i mieszanki wyrównujące,
- powszechnego stosowania płyt g-k,
- większego zainteresowania konsumentów stosowaniem tapet i innych okładzin do wystroju wnętrz.

Obserwujemy wieloletni trend zastępowania mieszanek suchych masami gotowymi. Masy gotowe – mimo, iż droższe - są wygodniejsze w użyciu, skracają czas pracy i pozwalają ją lepiej organizować, ograniczają ryzyko wystąpienia strat wskutek niewłaściwego oszacowania planowanego zużycia produktu. W ostatecznym rozrachunku zważywszy na rosnące koszty pracy stosowanie droższych mas gotowych jest uzasadnione ekonomicznie. Spółka oferuje oba rodzaje produktów i na bieżąco reaguje na potrzeby rynku. Kolejnym elementem ryzyka substytucji produktów jest możliwość pojawienia się na rynku produktów o tym samym przeznaczeniu, lecz o znacząco lepszych właściwościach użytkowych.

Ryzyko regresu lub stagnacji rynku z tego powodu w perspektywie średnioterminowej oceniane jest jako niewielkie.

30.3. CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z MIKROOTOCZENIEM

30.3.1. CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE BEZPOŚREDNIO Z DZIAŁALNOŚCIĄ EMITENTA

30.3.1.1. RYZYKO ZWIĄZANE Z SEZONOWOŚCIĄ SPRZEDAŻY

Popyt na produkty Spółki ma charakter sezonowy związany z sezonowością branży budowlanej. Jednak ze względu na fakt, iż produkty Spółki wykorzystywane są do prac prowadzonych wewnątrz budynków sezonowość nie jest aż tak ostra jak w całym sektorze budowlanym. Rozkład procentowy sprzedaży rocznej w poszczególnych kwartałach wygląda w przybliżeniu następująco: I kw 29,9%, II kw 21,03 %, III kw 27,34 %, IV kw 21,73 %. W ocenie Spółki sezonowość sprzedaży nie generuje istotnego ryzyka.

30.3.1.2. RYZYKO ZWIĄZANE Z KANAŁAMI DYSTRYBUCJI ORAZ UTRATA KLUCZOWYCH ODBIORCÓW

Ze względu na zdywersyfikowanie kanałów dystrybucji (markety i rynek tradycyjny), jak również zdywersyfikowaną bazę odbiorców, ryzyko związane z możliwością utraty kluczowych odbiorców należy ocenić jako niewielkie. Tym niemniej ze względu na to, że ponad 25% sprzedaży generowane jest przez Firmę A Spółka dąży do zwiększenia bazy odbiorców i w ten sposób zwiększenia rozproszenia sprzedaży.

Dodatkowym elementem ograniczającym ryzyko utraty kluczowych odbiorców (kanałów dystrybucji) jest sposób organizacji pracy przedstawicieli handlowych, którzy aktywnie kontaktują się z klientami (punktami sprzedaży) i rozpoznają ich potrzeby w zakresie produktów oferowanych przez Emitenta. Takie działanie sprawia, iż w wypadku utraty któregośkolwiek z odbiorców (dystrybutorów), przedstawiciele handlowi zaspokoją popyt ze strony kupujących poprzez znalezienie dla niego alternatywnego kanału dystrybucji.

30.3.1.3. RYZYKO DOTYCZĄCE UTRATY KLUCZOWYCH DOSTAWCÓW

Temat opisany w punkcie 5.1 i pkt 5.2

30.3.1.4. RYZYKO ZWIĄZANE Z ANOMALIAMI POGODOWYMI

Anomalie pogodowe wpływają na skrócenie lub wydłużenie sezonu budowlanego, jednak ze względu na specyfikę zastosowań produktów Spółki ma to ograniczony wpływ na jej działanie (patrz pkt. 30.3.1.1). Innym skutkiem anomalii pogodowych mogą być dłuższe przerwy w dostawach energii elektrycznej. Spółka zabezpiecza się przed takim ryzykiem utrzymując tzw. minima stanów magazynowych produktów pozwalających na realizację zamówień nawet w przypadku przerw w produkcji.

30.3.1.5. OMÓWIENIE PODSTAWOWYCH WIELKOŚCI EKONOMICZNO-FINANSOWYCH UJAWNIONYCH W ROCZNYM SPRAWOZDANIU FINANSOWYM, W SZCZEGÓLNOŚCI OPIS CZYNNIKÓW I ZDARZEŃ, W TYM O NIETYPOWYM CHARAKTERZE, MAJĄCYCH ZNACZĄCY WPŁYW NA DZIAŁALNOŚĆ EMITENTA I OSIĄGNIĘTE PRZEZ NIEGO ZYSKI LUB PONIESIONE STRATY W ROKU OBROTOWYM, A TAKŻE OMÓWIENIE PERSPEKTYWY ROZWOJU DZIAŁALNOŚCI EMITENTA PRZYNAJMNIEJ W NAJBLIŻSZYM ROKU OBROTOWYM

Przychody ze sprzedaży w roku 2017 wyniosły 42 400 tys. zł, co w porównaniu do roku poprzedniego (przychody ze sprzedaży na poziomie 39 481 tys. zł) wskazuje na wzrost przychodów o 7,4%.

Koszty działalności podstawowej wyniosły 43 499 tys. zł, a w porównaniu z rokiem poprzednim (35 014 tys. zł) wzrosły o 24,2%.

Większy wzrost kosztów niż przychodów spowodował poniesienie straty w roku sprawozdawczym na poziomie 661 tys. zł. Znacząco wyższy wzrost kosztów wynika ze zdarzeń niestandardowych (kampania reklamowa), podejmowanych okresowo.

Poniżej przedstawione zostały podstawowe dane finansowe i wskaźniki Spółki.

WYBRANE DANE FINANSOWE	01.01.2017	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2016
	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2016
	w tys. zł		w tys. EUR	
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	42 400	39 481	9 989	9 023
II. Zysk (strata) z działalności operacyjnej	-879	4 770	-207	1 090
III. Zysk (strata) brutto	-1018	4 826	-240	1 103
IV. Zysk (strata) netto	-661	3 844	-156	878
V. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	-1830	3 912	-430	894
VI. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-2 296	-1 644	-541	-376
VII. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	469	-2 084	110	-476
VIII. Przepływy pieniężne netto, razem	-3 658	184	-862	42
IX. Aktywa, razem	29 004	30 223	6 954	6 832
X. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	14 283	8 658	3 424	1 957
XI. Zobowiązania długoterminowe	4 475	15	1 073	3
XII. Zobowiązania krótkoterminowe	5 381	4 311	1 290	974
XIII. Kapitał własny	14 721	21 565	3 529	4 875
XIV. Kapitał zakładowy	540	540	129	122
XV. Liczba akcji (w szt.)	2 700 000	2 700 000	2 700 000	2 700 000
XVI. Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł / EUR)	-0,24	1,42	-0,06	0,33
XVII. Rozwodniony zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł / EUR)	-0,24	1,42	-0,06	0,33
XVIII. Wartość księgową na jedną akcję (w zł/EUR)	5,45	7,99	1,31	1,81
XIX. Rozwodniona wartość księgową na jedną akcję (w zł/EUR)	5,45	7,99	1,31	1,81
XX. Zadeklarowana lub wypłacona dywidenda na jedną akcję (w zł / EUR)	0,00	0,00	0,00	0,00

Ze względu na poniesioną stratę wszystkie wskaźniki rentowności są ujemne, co wobec zyskowności dodatniej w latach poprzednich powoduje, że trudno porównywać obliczone wielkości i wskazywać trendy.

Wskaźnik rentowności	Zalecane	2017	2016
Rentowność sprzedaży	max	(-) 2,6%	11,3%
Rentowność brutto sprzedaży	max	(-) 2,4%	12,2%
Rentowność netto sprzedaży	max	(-) 1,6%	9,7%
Rentowność netto aktywów	max	(-) 2,3%	12,7%
Rentowność netto kapitału własnego	max	(-) 4,5%	17,8%

Wskaźnik płynności	Zalecane	2017	201
Płynność bieżąca	1,4-2,0	1,94	2,85
Płynność szybka	0,8-1,0	1,50	2,39
Pokrycie zobowiązań handlowych należnościami	>1,0	2,54	2,63

Sytuacja finansowa na dzień 31 grudnia 2017 r. jest zgodna z wcześniej założonym planem finansowym.

31. INFORMACJE O PODMIOCIE UPRAWNIONYM DO BADANIA EMITENTA

Informacje dotyczące:

- daty zawarcia umowy przez Emitenta, z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych, o dokonanie badania lub przeglądu sprawozdania finansowego lub skonsolidowanego sprawozdania finansowego oraz okresie, na jaki została zawarta ta umowa,
- wynagrodzeniu podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych, wypłaconym lub należnym za rok obrotowy i poprzedni rok obrotowy odrębnie za:
 - badanie roczne sprawozdania finansowego,
 - inne usługi poświadczające, w tym sprawozdania finansowego,
 - pozostałe usługi,

zostały wskazane w pkt. I.19 w dodatkowych notach objaśniających do sprawozdania finansowego.

Piotr Sikora

Prezes Zarządu Megaron S.A.

Szczecin, dnia 17.04.2018