



# Grupa Kapitałowa Protektor

---

Sprawozdanie Zarządu  
z działalności Grupy Kapitałowej  
Protektor oraz PROTEKTOR S.A.  
za I półrocze 2021 roku  
zakończone 30 czerwca 2021 roku

Lublin, 30 września 2021 roku

## GRUPA KAPITAŁOWA PROTEKTOR

### W I PÓŁROCZU 2021 ROKU



**47,8 mln PLN**

skonsolidowana sprzedaż



**6,8 mln PLN**

EBITDA



**86%**

udział sprzedaży zagranicznej



**605**

liczba zatrudnionych



**385 tys. par**





produkcja obuwia



**68,2 mln PLN**

kapitalizacja giełdowa na 30.06.2021 r.

## GŁÓWNE WYDARZENIA

-  Zawarcie umowy z Agencją Zasobów Obronnych przy Ministrze Obrony Narodowej Republiki Litewskiej w ramach wygranego po raz pierwszy w historii PROTEKTOR S.A. zagranicznego przetargu. Maksymalna wartość zamówienia wynosi 380 tys. EUR netto.
-  Podpisanie strategicznych umów o współpracy z głównymi dystrybutorami obuwia BHP w UE.
-  Poszerzenie oferty poprzez wprowadzenie na rynek nowych linii obuwia: TRAX, TRAX AUTOMOTIVE, ROAD, CONSTRUCT, GROM LIGHT.
-  Uruchomienie sklepu internetowego [www.eprotektor.com](http://www.eprotektor.com).

## Szanowni Akcjonariusze i Inwestorzy,

Zapraszam do zapoznania się z wynikami Grupy Protektor za I półrocze 2021 r. Warto już na wstępie podkreślić, że II kwartał 2021 r. jest czwartym z rzędu, w którym Grupa poprawiła wynik na poziomie netto w ujęciu rok do roku. Jest to efekt nieustannego doskonalenia efektywności naszych procesów oraz pracy nad sprawnością łańcucha dostaw, który pozytywnie przełożył się na realizowane marże na sprzedaży.

Skonsolidowane przychody w I półroczu 2021 r. wyniosły 47,8 mln PLN i były o 7,5 mln PLN wyższe niż w I półroczu 2020 r. Skonsolidowany zysk netto Grupy wyniósł 1,7 mln PLN wobec -0,9 mln PLN w analogicznym okresie ubiegłego roku. Na poziomie EBITDA Grupa wygenerowała wynik 6,8 mln PLN, co stanowi poprawę rentowności EBITDA o 6,7 p.p. r/r.

W analizowanym okresie zamknęliśmy z sukcesem wiele projektów rozwojowych, które pozytywnie wpłyną na stabilność i rozwój naszej Grupy w najbliższych kwartałach i latach. Dotyczą one przekrojowo wszystkich podstawowych elementów naszej działalności. W obszarze produkcji i kanału dostaw zakończyliśmy wdrożenie systemu ERP dla oddziału w Lublinie. Kolejnym ważnym elementem jest uruchomienie platformy e-commerce i zintegrowanie naszego systemu ERP z platformami typu market place. Naszym celem na najbliższy rok będzie zwiększenie obecności naszych produktów we własnych oraz zewnętrznych kanałach sprzedaży internetowej.

W zakresie produktu zrealizowaliśmy zakładany w Strategii PRT 4.0 krok milowy, wprowadzając na rynek obuwie przeznaczone do sektora przemysłowego. W naszej ofercie pojawiło się 5 nowych linii: w II kwartale Trax, Trax Automotive, Road oraz Construct, a w III kwartale linia Craft. Do końca bieżącego roku planujemy wdrożenie jeszcze jednej linii z przeznaczeniem dla przemysłu - Trax Light. W kategorii obuwia dla straży pożarnej i ratownictwa medycznego dumni jesteśmy z linii Falcon. Opracowane wzory spełniają najbardziej rygorystyczne wymagania przetargów, jakie zostały ogłoszone w Europie na przestrzeni ostatnich 5 lat, co otwiera przed nami nowe perspektywy. W zakresie obuwia dedykowanego dla segmentu HoReCa i medycznego



**Tomasz Malicki**  
Prezes Zarządu Protektor S.A.

zakończyliśmy fazę projektową i przeszliśmy do etapu wdrożenia całkowicie nowej linii produktów charakteryzującej się nowoczesnym wzornictwem oraz ponadstandardowymi parametrami ergonomii. Linia powinna wejść do sprzedaży na przełomie 2021 i 2022 roku. Naszym wewnętrznym celem jest odmłodzenie połowy portfela produktów do końca 2022 roku.

W zakresie rozwoju tradycyjnego kanału sprzedaży w I półroczu 2021 r. z sukcesem zrealizowaliśmy plan polegający na podpisaniu umów o współpracy strategicznej z kluczowymi dystrybutorami artykułów BHP na rynku polskim. Działania te rozszerzamy na pozostałe rynki, na których jesteśmy obecni.

W kolejnych kwartałach będziemy kontynuować przyjętą ścieżkę rozwoju. Nieustannie priorytetem pozostają działania pozwalające na zneutralizowanie negatywnego wpływu sytuacji pandemicznej na poziom sprzedaży oraz na opóźnienia w rozwoju kolekcji. Wyniki 2020 roku i pierwszego półrocza 2021 roku są dowodem na to, że nasza Grupa odbudowuje swoją pozycję rynkową i wzmacnia fundamenty. Ostatni czas pokazuje, iż spółki z Grupy Protektor potrafią nie tylko radzić sobie z wyzwaniami, ale także rozwijać się w trudnym otoczeniu.

Zapraszam do lektury niniejszego Raportu.

Z wyrazami szacunku,  
Prezes Zarządu Protektor S.A.  
Tomasz Malicki.



## Spis treści

<b>1. CHARAKTERYSTYKA GRUPY KAPITAŁOWEJ PROTEKTOR</b>	<b>2</b>
1.1. PROFIL DZIAŁALNOŚCI	2
1.2. STRUKTURA ORGANIZACYJNA GRUPY KAPITAŁOWEJ	10
1.3. NAJWAŻNIEJSZE WYDARZENIA I DOKONANIA W I PÓŁROCZU 2021 ROKU	11
<b>2. CZYNNIKI WPŁYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ GRUPY</b>	<b>15</b>
2.1. OTOCZENIE MAKROEKONOMICZNE	15
2.2. RYNEK ŚRODKÓW OCHRONY OSOBISTEJ (PPE)	16
2.3. WPŁYW PANDEMII COVID-19 NA DZIAŁALNOŚĆ GRUPY	18
2.4. RYZYKA DZIAŁALNOŚCI	20
2.5. CZYNNIKI, KTÓRE MOGĄ MIEĆ WPŁYW NA DZIAŁALNOŚĆ GRUPY KAPITAŁOWEJ PROTEKTOR	25
<b>3. WYNIKI I SYTUACJA FINANSOWA GRUPY KAPITAŁOWEJ PROTEKTOR</b>	<b>29</b>
3.1. RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT	29
3.2. WYNIKI FINANSOWE WEDŁUG SEGMENTÓW DZIAŁALNOŚCI	34
3.3. SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ	35
3.4. SPRAWOZDANIE Z PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH	37
3.5. NAKŁADY INWESTYCYJNE	38
3.6. KLUCZOWE WSKAŹNIKI FINANSOWE	38
3.7. ZARZĄDZANIE ZASOBAMI FINANSOWYMI	40
<b>4. STRATEGIA GRUPY KAPITAŁOWEJ PROTEKTOR ORAZ UWARUNKOWANIA ROZWOJU</b>	<b>42</b>
4.1. REALIZACJA STRATEGII	42
4.2. PERSPEKTYWY ROZWOJU	42
4.3. BADANIA I ROZWÓJ	45
<b>5. PRACOWNICY</b>	<b>48</b>
5.1. STRUKTURA ZATRUDNIENIA	48
5.2. PROGRAMY ROZWOJOWE I MOTYWACYJNE	48
<b>6. AKCJE I AKCJONARIAT</b>	<b>50</b>
6.1. NOTOWANIA AKCJI GPW W WARSZAWIE	50
6.2. KAPITAŁ ZAKŁADOWY I AKCJONARIAT	50
6.3. DYWIDENDY WYPŁACONE	53
<b>7. INFORMACJE DODATKOWE</b>	<b>54</b>
7.1. TRANSAKCJE Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI NA WARUNKACH INNYCH NIŻ RYNKOWE	54
7.2. ISTOTNE POSTĘPOWANIA TOCZĄCE SIĘ PRZED SĄDEM, ORGANEM WŁAŚCIWYM DLA POSTĘPOWANIA ARBITRAŻOWEGO LUB ORGANEM ADMINISTRACJI PUBLICZNEJ	54
7.3. INFORMACJE O PORĘCZENIACH I GWARANCJACH	54
<b>8. OŚWIADCZENIA ZARZĄDU</b>	<b>55</b>

# 1. Charakterystyka Grupy Kapitałowej Protektor

## 1.1. PROFIL DZIAŁALNOŚCI

PROTEKTOR S.A. jest jednostką dominującą w Grupie Kapitałowej Protektor specjalizującej się w produkcji oraz dystrybucji obuwia bezpiecznego, zawodowego i militarnego, a także przeznaczonego dla służb ratowniczych i policji. Grupa Protektor zajmuje się również produkcją i dystrybucją masek medycznych oraz higienicznych. Dodatkowo trwają prace nad poszerzeniem zakresu działalności o segment odzieży inteligentnej.

Obuwie bezpieczne i zawodowe dedykowane jest przede wszystkim do przemysłu lekkiego, przemysłu ciężkiego oraz do branż usługowych. W sektorze przemysłowym oferowane obuwie wykorzystywane jest przez pracowników zatrudnionych w branżach przemysłu medycznego, budownictwie, transporcie i w magazynach, a także w branży elektronicznej i związanej z produkcją żywności. W sektorze usług Grupa zaopatruje podmioty gastronomiczne, szpitale, firmy związane z farmacją i szeroko pojętym sektorem HoReCa. Obuwie militarne przeznaczone jest dla wojska oraz pasjonatów militariów. Pozostałe modele obuwia znajdujące się w ofercie Grupy mają zastosowanie w zawodach podwyższonego ryzyka m.in.: w policji, straży pożarnej czy ratownictwie medycznym.

Produkty Grupy Kapitałowej Protektor docierają do klientów na ponad 30 rynkach w Europie, Azji, Afryce i Ameryce. Produkcja realizowana jest we własnych zakładach produkcyjnych w Polsce i w Mołdawii.

### Zarys historii korporacyjnej Grupy Kapitałowej

---

2016	relokacja do nowej fabryki w Podstrefie Lublin Specjalnej Strefy Ekonomicznej EURO-PARK Mielec
2012	sprzedaż 100% udziałów w Prabos (Czechy)
2009	zwiększenie do 100% udziałów w Abeba i Inform Brill (Niemcy)
2007	nabycie 75% udziałów w Abeba i Inform Brill (Niemcy) oraz 100% udziałów w Prabos (Czechy)
1998	debiut na GPW w Warszawie jako Lubelskie Zakłady Przemysłu Skórzanego PROTEKTOR S.A.
1993	proces prywatyzacji, przejęcie pełnej kontroli przez inwestorów prywatnych
1992	przekształcenie w jednoosobową Spółkę Skarbu Państwa
1958	utworzenie państwowych zakładów Lubelskie Zakłady Przemysłu Skórzanego im. Mariana Buczka
1944	rozpoczęcie produkcji obuwia dla Ludowego Wojska Polskiego

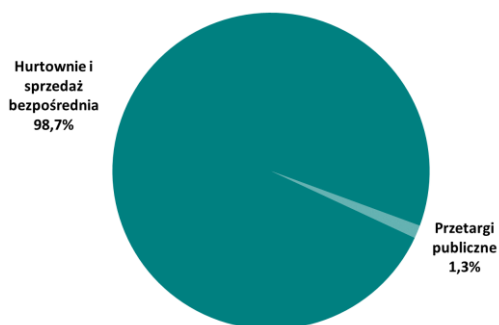
## Model biznesowy

Model biznesowy Grupy Protektor oparty jest na sprzedaży obuwia ochronnego oraz masek medycznych i higienicznych pod własnymi markami, wytwarzanych we własnym zakresie. Sprzedaż produktów realizowana jest głównie w modelu B2B (business-to-business), ale również w B2C (business-to-consumer). Działalność handlowa prowadzona jest zarówno przez Jednostkę Dominującą z siedzibą w Polsce w Lublinie, jak również przez spółki zależne ABEBA Spezialschuh-Ausstatter GmbH i Abeba France SARL, które zlokalizowane są w Niemczech i we Francji. Głównymi kanałami sprzedaży produktów Grupy Protektor są wyspecjalizowane hurtownie i dystrybutorzy, a także przetargi publiczne. Dodatkowo w II kwartale 2021 roku Spółka Protektor uruchomiła sklep internetowy: [eprotektor.com](http://eprotektor.com). Sprzedaż realizowana jest zarówno za pośrednictwem nowoczesnych kanałów dystrybucji, jak i w oparciu o własnych przedstawicieli handlowych i zewnętrznych partnerów. Działalność produkcyjna realizowana jest przez Jednostkę Dominującą w Lublinie oraz przez spółkę produkcyjną Inform GmbH z siedzibą w Niemczech, której dwie fabryki zlokalizowane są w Naddniestrzu. Grupa posiada wieloletnie doświadczenie, liczne certyfikacje na poszczególne grupy obuwia i maski, a także certyfikaty poświadczające systemy zarządzania jakością.

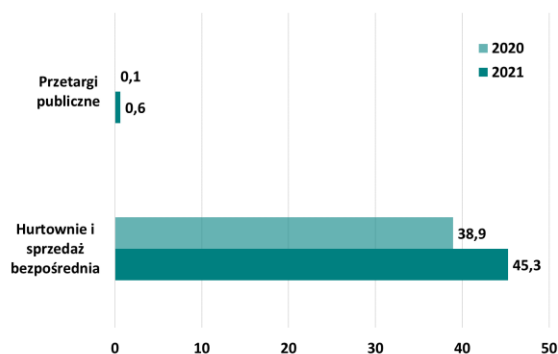
## Dystrybucja

Głównym kanałem dystrybucji produktów Grupy Protektor jest sieć wyspecjalizowanych hurtowni i sprzedaż bezpośrednia, realizowana własnymi siłami sprzedażowymi. W I połowie 2021 roku wartość sprzedaży obuwia i masek w tym kanale wyniosła 45,3 mln PLN (+16,3% r/r) i stanowiła 98,7% skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży obuwia i masek Grupy Protektor. Grupa uczestniczy także w przetargach publicznych, za pośrednictwem których realizuje zamówienia dla służb mundurowych takich jak wojsko, policja, straż pożarna czy straż graniczna. W I połowie 2021 roku udział w przetargach stanowił 1,3% skonsolidowanych przychodów w porównaniu do 0,2% udziału w I połowie 2020 roku (+1,1 p.p. r/r). Wartość przychodów ze sprzedaży zrealizowanych w ramach zamówień publicznych wyniosła 0,6 mln PLN.

STRUKTURA PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY WEDŁUG KANAŁÓW  
DYSTRYBUCJI, I PÓŁROCZE 2021 [UDZIAŁ %]



STRUKTURA PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY WEDŁUG KANAŁÓW  
DYSTRYBUCJI, I PÓŁROCZE 2021 vs 2020 [MLN PLN]



Kluczowym elementem podnoszącym konkurencyjność na rynku PPE (tj. rynku środków ochrony osobistej) jest nie tylko szerokość oferty, ale także wysoka dostępność produktów i szybkość w realizacji zamówień. W tym celu Grupa Protektor posiada dwa własne magazyny wyrobów gotowych, z których jeden zlokalizowany jest w Polsce (Lublin), a drugi w Niemczech (St. Ingbert) przy granicy z Francją.

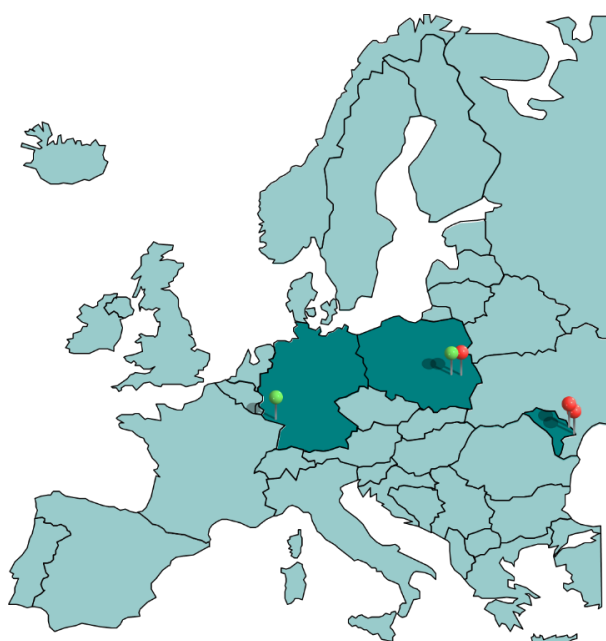
## Odbiorcy końcowi

Portfolio produktowe Grupy Protektor skierowane jest do szerokiego spektrum odbiorców. Największa liczba zamówień na produkty dostępne w ofercie sprzedaży generowana jest przez sektor usług, w którym Grupa obsługuje branże: farmaceutyczną, szpitale, HoReCa i gastronomię. Drugim istotnym źródłem popytu na obuwie produkowane przez Grupę Protektor jest sektor przemysłowy, w tym przede wszystkim: budownictwo, produkcja przemysłowa, transport i magazyny, przemysł elektroniczny, produkcja żywności, przemysł medyczny, hutnictwo i spawalnictwo. Ważnym odbiorcą końcowym produktów Grupy Protektor jest również ratownictwo medyczne, służby mundurowe (tj. wojsko, policja, straż pożarna), a także pasjonaci militariów.

## Produkcja

Grupa Protektor posiada trzy własne fabryki, z których jedna zlokalizowana jest w Polsce (Lublin) i dwie w Naddniestrzu (region Mołdawii). Łączne zainstalowane moce produkcyjne pozwalają produkować ok. 1,5 mln par obuwia rocznie w różnych technologiach.

W zakresie produkcji masek medycznych i higienicznych fabryka w Polsce (Lublin) posiada własne mocne wytwórcze pozwalające na produkcję ok. 1,25 mln sztuk tygodniowo (w zależności od ilości zmian).



### Produkcja

- Nowoczesny zakład produkcyjny (rok budowy 2015) w Lublinie, zlokalizowany w Specjalnej Strefie Ekonomicznej Euro-Park Mielec. Zainstalowane moce produkcyjne wynoszą 300 tys. par obuwia rocznie oraz do 60 mln sztuk masek rocznie, w zależności od ilości zmian. Stosowane technologie do produkcji obuwia: montaż systemem bezpośredniego wtrysku, montaż tradycyjny.
- Zakład produkcyjny Terri-Pa w Parkanach (Naddniestrze). Zainstalowane moce produkcyjne wynoszą 700 tys. par rocznie. Stosowane technologie: montaż systemem bezpośredniego wtrysku, montaż tradycyjny.
- Zakład produkcyjny RIDA w Tyraspolu (Naddniestrze). Zainstalowane moce produkcyjne wynoszą 500 tys. par rocznie. Stosowane technologie: montaż systemem bezpośredniego wtrysku, montaż tradycyjny.

### Dystrybucja

- Magazyn wyrobów gotowych w Polsce (Lublin).
- Magazyn wyrobów gotowych w Niemczech (St. Ingbert, ok. 20 km od granicy z Francją).

W I połowie 2021 roku wyprodukowano łącznie we wszystkich fabrykach 385 tys. par obuwia w porównaniu do 290 tys. par obuwia w analogicznym okresie 2020 roku (+95 tys. par r/r).

#### WOLUMEN PRODUKCJI OBUWIA WEDŁUG FABRYK WŁASNYCH




Lokalizacja	1H 2021	1H 2020	zmiana %
	liczba par	liczba par	
Polska (Lublin)	56 315	42 988	31,0%
Mołdawia (Rida, Naddniestrze)	140 519	104 786	34,1%
Mołdawia (Terri-Pa, Naddniestrze)	188 008	142 266	32,2%
<b>Razem</b>	<b>384 842</b>	<b>290 040</b>	<b>32,7%</b>

Dodatkowo w I połowie 2021 roku w fabryce w Lublinie wyprodukowano 5 114 tys. sztuk masek medycznych oraz 877 tys. sztuk masek higienicznych.

## Marki i produkty

### Marki własne

Grupa Protektor sprzedaje obuwie i maski głównie pod własnymi markami. Obecnie Grupa posiada w swoim portfelu trzy marki własne, tj. Abeba, Protektor, a także GROM, który został wydzielony w ramach marki Protektor. Podstawowe cechy poszczególnych marek przedstawiono w poniższej tabeli.

Marka	Cechy
	<p><b>Obuwie</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>Typ: bezpieczne i zawodowe</li><li>Technologia: montaż systemem bezpośredniego wtrysku, montaż tradycyjny</li><li>Zastosowanie: głównie serwis lekki, przemysł medyczny, szpitale, HoReCa, gastronomia</li></ul> <p><b>Maski medyczne</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>Technologia: produkcja na maszynach przeznaczonych do tego typu produktu</li></ul>
	<p><b>Obuwie</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>Typ: bezpieczne i zawodowe, militarne, dla służb ratowniczych i policji</li><li>Technologia: montaż systemem bezpośredniego wtrysku, montaż tradycyjny</li><li>Zastosowanie: branża budowlana, produkcja przemysłowa, transport i magazyny, przemysł elektroniczny, przemysł żywności, hutnictwo i spawalnictwo, straż pożarna, policja, ratownictwo medyczne, wojsko</li></ul> <p><b>Maski higieniczne</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>Technologia: produkcja na maszynach przeznaczonych do tego typu produktu</li></ul>
	<p><b>Obuwie</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>Typ: paramilitarne i taktyczne</li><li>Technologia: montaż systemem bezpośredniego wtrysku, montaż tradycyjny</li><li>Zastosowanie: służby mundurowe, straż graniczna, służby celne, porty lotnicze, agencje ochrony, amatorzy trekkingu, paramilitaria, szkoły wojskowe</li></ul>

Sprzedaż produktów pod marką własną Abeba jest głównym źródłem przychodów ze sprzedaży dla Grupy Protektor. W I połowie 2021 roku sprzedaż obuwia i masek tej marki wyniosła 39,7 mln PLN (+15,3% r/r) i stanowiła 86,6% łącznych skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży obuwia i masek w Grupie.

Sprzedaż marki własnej Protektor w I półroczu 2021 roku kształtowała się na poziomie 2,5 mln PLN (-11,8% r/r), a jej udział w łącznych przychodach ze sprzedaży obuwia i masek Grupy wyniósł 5,5%.

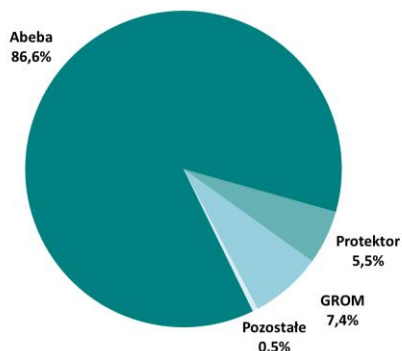
Marka GROM w I połowie 2021 roku osiągnęła sprzedaż na poziomie 3,4 mln PLN (+101,6% r/r), a jej udział w łącznych przychodach ze sprzedaży obuwia i masek Grupy wyniósł 7,4%.

Grupa produkuje i sprzedaje również obuwie pod innymi markami, przygotowane na indywidualne zamówienie. W I połowie 2021 roku sprzedaż ta wyniosła 0,2 mln PLN i stanowiła 0,5% udziału w łącznej skonsolidowanych przychodach ze sprzedaży obuwia i masek.

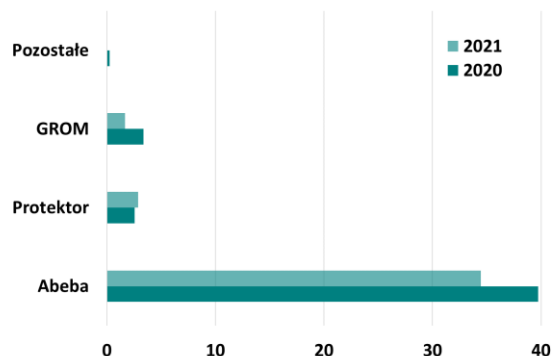
Różnica w proporcjach poszczególnych marek wynika przede wszystkim z ilości linii dostępnych w ofercie oraz zasięgu geograficznego sprzedaży.



STRUKTURA PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY WEDŁUG MARKI,  
I PÓŁROCZE 2021 [UDZIAŁ %]



PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY WEDŁUG MARKI,  
I PÓŁROCZE 2021 vs 2020 [MLN PLN]



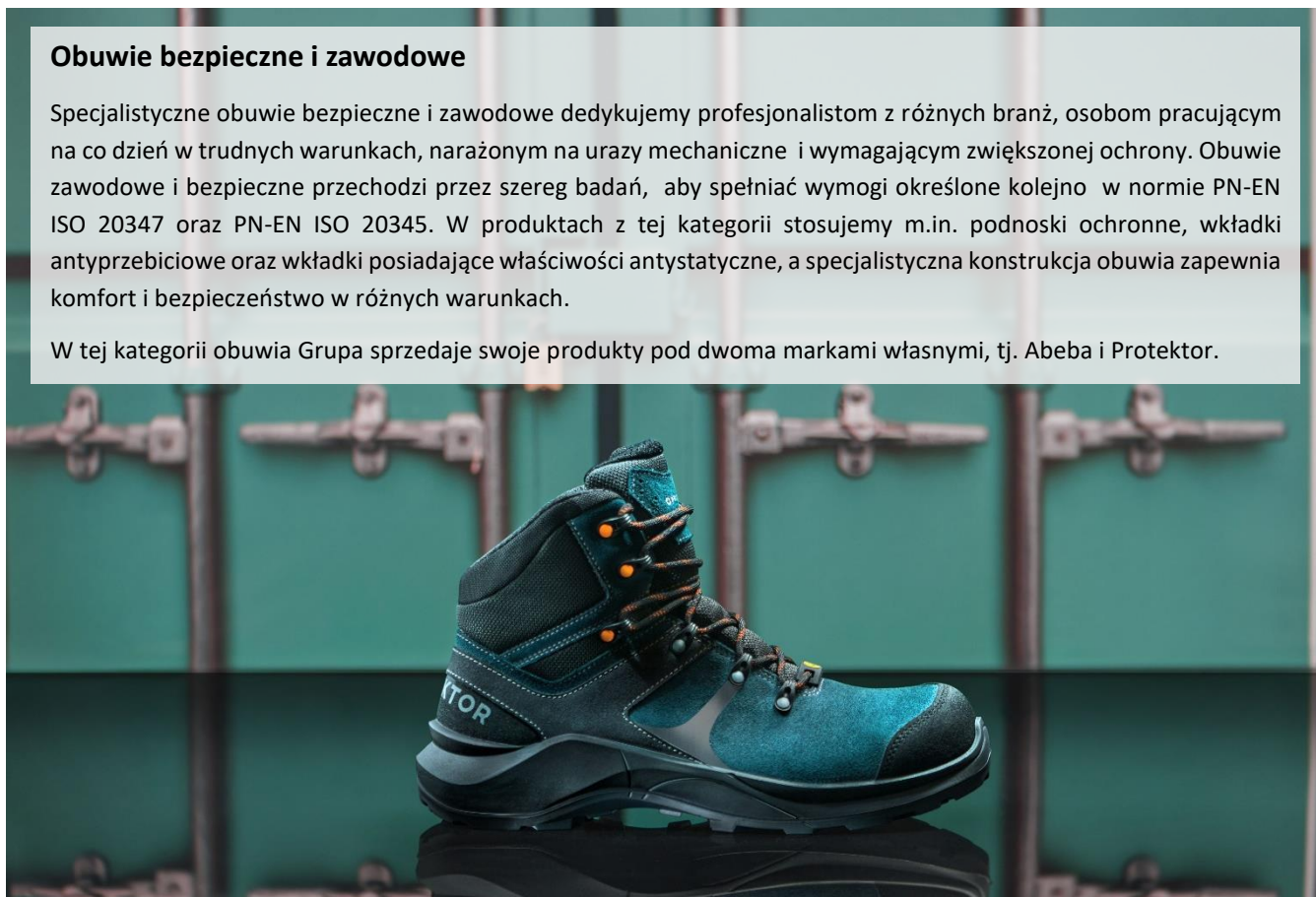
## Produkty

Grupa Protektor specjalizuje się w produkcji obuwia bezpiecznego i zawodowego, które sprzedaje pod markami własnymi Abeba i Protector. W I połowie 2021 roku ich sprzedaż wyniosła 40,5 mln PLN (+12,1% r/r), co razem stanowiło 88,3% udziału w skonsolidowanych przychodach ze sprzedaży obuwia i masek w analizowanym okresie (-4,4 p.p. r/r). Jednostka Dominująca w swojej ofercie ma także obuwie militarne, których sprzedaż w I połowie 2021 roku była na poziomie 3,7 mln PLN (+135,2% r/r) oraz policyjne i dla służb ratowniczych, których sprzedaż wyniosła 1,0 mln PLN w I półroczu 2021 roku (+64,4% r/r).

### Obuwie bezpieczne i zawodowe

Specjalistyczne obuwie bezpieczne i zawodowe dedykujemy profesjonalistom z różnych branż, osobom pracującym na co dzień w trudnych warunkach, narażonym na urazy mechaniczne i wymagającym zwiększonej ochrony. Obuwie zawodowe i bezpieczne przechodzi przez szereg badań, aby spełniać wymogi określone kolejno w normie PN-EN ISO 20347 oraz PN-EN ISO 20345. W produktach z tej kategorii stosujemy m.in. podnoski ochronne, wkładki antyprzebiciowe oraz wkładki posiadające właściwości antystatyczne, a specjalistyczna konstrukcja obuwia zapewnia komfort i bezpieczeństwo w różnych warunkach.

W tej kategorii obuwia Grupa sprzedaje swoje produkty pod dwoma markami własnymi, tj. Abeba i Protector.



### Obuwie militarne

W ramach przetargów produkujemy obuwie wojskowe oraz modele dla straży granicznej i innych służb specjalnych. Nasze produkty spełniają ściśle określone wymagania i specyfikacje, pozwalające na użytkowanie obuwia w trudnym terenie, na różnorodnym podłożu i w ekstremalnych warunkach. Posiadamy certyfikat AQUAP potwierdzający dostosowanie jakości i funkcjonalności wytwarzanych butów militarnych do wymagań NATO. Oferujemy również obuwie taktyczne dla pasjonatów militariów – są to produkty o podobnych parametrach do obuwia wojskowego, ale przeznaczone dla członków organizacji paramilitarnych i indywidualnych użytkowników.

W tej kategorii obuwia Grupa sprzedaje swoje produkty pod marką własną Protektor i GROM.



### Obuwie dla służb ratowniczych i policyjne

Projektując obuwie strażackie oraz innych służb mundurowych, dbamy przede wszystkim o wygodę i komfort ruchowy użytkownika. Buty mają wspierać w czynnościach funkcyjnych i być łatwe w zakładaniu oraz zdejmowaniu. Obuwie służbowe zostało skonstruowane w taki sposób, aby nie powodowało żadnych dolegliwości i uszkodzeń stopy, a jednocześnie zapewniało bezpieczeństwo i było dostosowane do specyfiki danych służb.

W tej kategorii obuwia Grupa sprzedaje swoje produkty pod marką własną Protektor.





Grupa Protektor w swojej ofercie sprzedaży posiada również maski medyczne, których sprzedaż w I połowie 2021 roku wyniosła 0,5 mln PLN oraz maski higieniczne, których sprzedaż osiągnęła poziom 0,3 mln PLN.

**Maska medyczna typ IIR**

Maska trójwarstwowa, jednorazowego użytku. Przeznaczona do stosowania przez specjalistów służby zdrowia oraz przez pacjentów. Zapewnia ochronę dla użytkownika przed kontaktem z krwią, śliną lub innymi płynami ustrojowymi pochodzącymi od pacjenta lub ze środowiska pracy.

Wyrób zgodny z normą PN-EN 14683+AC:2019, przebadany w Centralnym Instytucie Ochrony Pracy – Państwowy Instytut Badawczy, Laboratorium Eurofins oraz InnoNIL/Narodowy Instytut Leków.

**Maska medyczna typ II**

Maska trójwarstwowa, jednorazowego użytku. Chroni przed rozprzestrzenianiem mikroorganizmów przenoszonych drogą kropelkową, szczególnie w sytuacji epidemii i/lub pandemii, a także do stosowania na salach operacyjnych lub innych placówkach medycznych o podobnych wymaganiach.

**Maska higieniczna**

Maska przeznaczona do jednorazowego zastosowania. Tkanina wykończona jest hydrofobowo, dzięki czemu nie pochłania wody oraz zapewnia higieniczność.



## Główne rynki zbytu

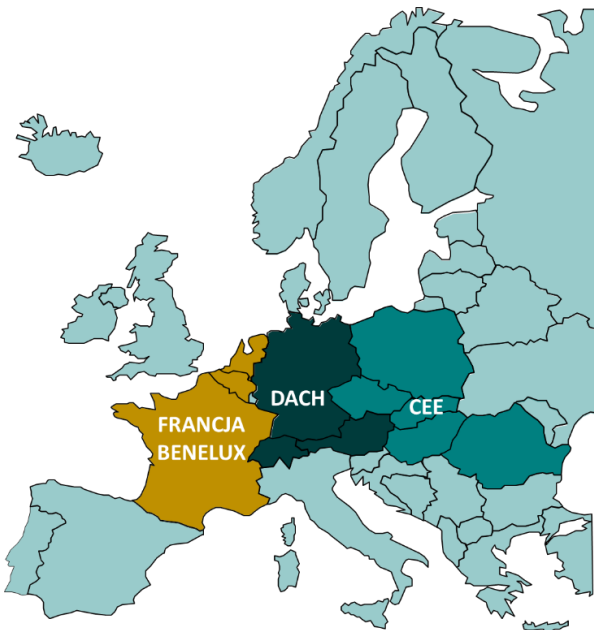
Przychody ze sprzedaży obuwia i masek marki Abeba, Protektor oraz GROM w I połowie 2021 roku oraz w analogicznym okresie ubiegłego roku, w podziale na obszary geograficzne prezentuje poniższa tabela.

Region / Kraj	od 01.01.2021 do 30.06.2021	od 01.01.2020 do 30.06.2020	zmiana %
	w tys. PLN	w tys. PLN	
<b>DACH, w tym:</b>	<b>26 304</b>	<b>24 265</b>	<b>8,4%</b>
Niemcy	22 667	20 982	8,0%
Austria	1 936	1 714	13,0%
Szwajcaria	1 701	1 569	8,4%
<b>CEE, w tym:</b>	<b>10 746</b>	<b>8 408</b>	<b>27,8%</b>
Polska	6 683	5 014	33,3%
Rumunia	1 005	775	29,6%
Węgry	776	493	57,4%
Kraje Bałtyckie	593	737	-19,6%
Pozostałe	1 690	1 389	21,6%
<b>Francja</b>	<b>6 006</b>	<b>3 485</b>	<b>72,3%</b>
<b>Benelux</b>	<b>974</b>	<b>1 464</b>	<b>-33,4%</b>
<b>Wielka Brytania</b>	<b>373</b>	<b>392</b>	<b>-5,0%</b>
<b>Pozostałe</b>	<b>1 468</b>	<b>978</b>	<b>50,1%</b>
<b>Razem</b>	<b>45 871</b>	<b>38 992</b>	<b>17,6%</b>

Głównym rynkiem geograficznym sprzedaży produktów Grupy są Niemcy, które w I połowie 2021 r. odpowiadały za 49,4% skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży. Drugim pod względem wielkości rynkiem zbytu jest Polska, gdzie w analizowanym okresie Grupa zrealizowała 14,6% łącznych przychodów ze sprzedaży obuwia oraz masek

ww. marek. Francja jest trzecim największym rynkiem zbytu, który odpowiadał za 13,1% łącznej sprzedaży w okresie styczeń – czerwiec 2021 r.

Z perspektywy makroregionów geograficznych, kraje DACH (tj. Niemcy, Austria i Szwajcaria) w I połowie 2021 roku stanowiły 57,3% łącznych przychodów ze sprzedaży obuwia i masek marki Abeba, Protektor oraz GROM (-4,9 p.p. r/r), region CEE odpowiadał za 23,4% (+1,9 p.p. r/r), natomiast Francja i kraje Benelux stanowiły 15,2% sprzedaży (+2,5 p.p. r/r).



#### DACH

- Główne rynki, na których Grupa Protektor realizuje sprzedaż.
- Kontrybucja w łącznej sprzedaży na poziomie 57,3% w I połowie 2021 r.
- Niemcy – największy rynek w Europie – stanowiły 49,4% skonsolidowanych przychodów w I połowie 2021 r.

#### CEE

- Drugi najważniejszy region dla Grupy Protektor.
- Kontrybucja w łącznej sprzedaży na poziomie 23,4% w I połowie 2021 r.
- Polska stanowiła 14,6% skonsolidowanych przychodów w I połowie 2020 r.

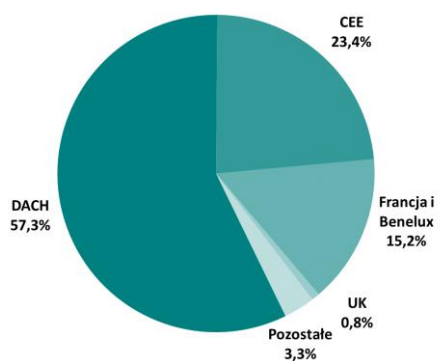
#### Francja i Benelux

- Udział regionu w przychodach ze sprzedaży Grupy Protektor wyniósł 15,2% w I połowie 2021 r.
- Francja – trzeci największy rynek w Europie – stanowiła 13,1% skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży w I połowie 2021 r.

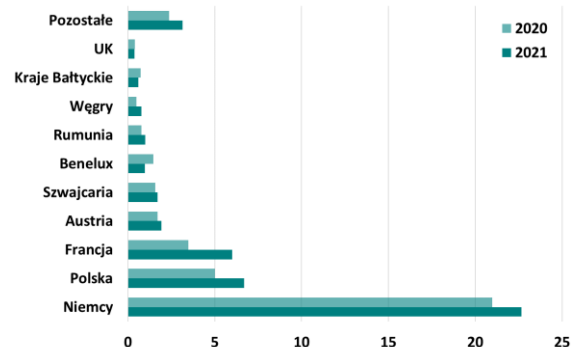
#### Pozostałe

- Pozostałe kraje odpowiadały za 4,1% skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży w I połowie 2021 r., w tym UK stanowiła 0,8% skonsolidowanych przychodów w I połowie 2021 r.

STRUKTURA PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY [OBUWIE I MASKI] WEDŁUG GEOGRAFII, I PÓŁROCZE 2021 [UDZIAŁ %]



STRUKTURA PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY [OBUWIE I MASKI] WEDŁUG GEOGRAFII, I PÓŁROCZE 2021 vs 2020 [MLN PLN]



## Sezonowość sprzedaży

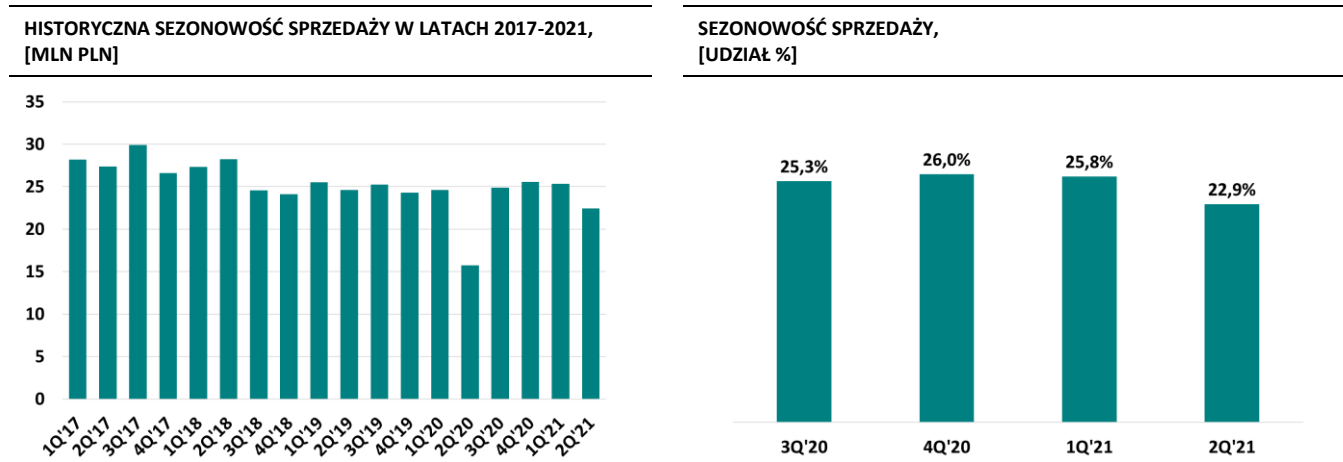
Branżę obuwia roboczego i ochronnego, w której funkcjonuje Jednostka Dominująca, charakteryzuje stosunkowo ograniczona cykliczność sprzedaży. Czynnikiem wpływającym na wahania wielkości przychodów są:

- liczba dni roboczych w danym okresie rozliczeniowym (np.: styczeń; maj, sierpień, grudzień),
- okres urlopowy (lipiec – wrzesień),



- okres wydatków budżetowych (np. IV kwartał),
- okres świąteczny (grudzień – styczeń).

Dodatkowym czynnikiem wpływającym na wahania wielkości przychodów w 2020 i 2021 roku jest pandemia wirusa SARS-CoV-2, która charakteryzuje się sezonowymi wzrostami zachorowań. Wprowadzane lockdowny całych gospodarek przekładają się na spadek aktywności gospodarczej i sezonowe wahania po stronie popytu, jak i podaży, ze względu na zaburzenia w łańcuchach dostaw.



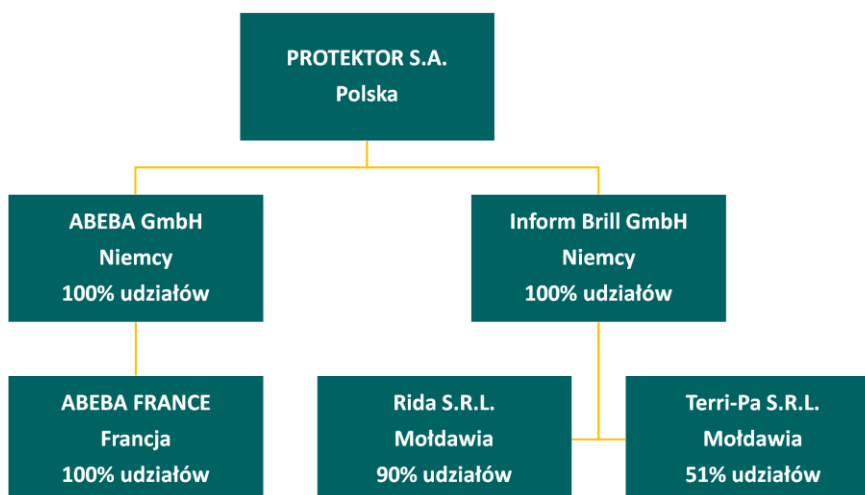
Widoczny na wykresie spadek sprzedaży w II kwartale 2020 r. w porównaniu do pozostałych kwartałów związany jest wyłącznie z negatywnymi skutkami pandemii COVID-19, które przełożyły się na wyniki Grupy Kapitałowej Protektor w analizowanym okresie. W pozostałych kwartałach sprzedaż utrzymuje się na podobnym poziomie.

Grupa Kapitałowa Protektor kładzie nacisk na zwiększanie udziału obrotów wypracowanych na rynkach przemysłowych i usługowych, niewrażliwych na wahania koniunkturalne, co obecnie i w przyszłości ma spowodować dalszą stabilizację wyników finansowych Grupy.

## 1.2. STRUKTURA ORGANIZACYJNA GRUPY KAPITAŁOWEJ

### Jednostki objęte konsolidacją

Spółki zależne wchodzące w skład Grupy Kapitałowej Protektor objęte konsolidacją metodą pełną na dzień 30 czerwca 2021 roku:



- PROTEKTOR S.A. - Jednostka Dominująca.
- ABEBA Spezienschuh-Ausstatter GmbH z siedzibą w Sankt Ingbert, Niemcy, występująca jako jednostka zależna, wpisana do rejestru handlowego Sądu Rejonowego w Saarbrücken pod nr HRB 32581. PROTEKTOR S.A. posiada 100% udziałów w ww. Spółce. Data objęcia kontroli – maj 2007 roku. Podstawowym przedmiotem działalności spółki jest sprzedaż obuwia oraz części obuwia, wyrobów skórzanych i pokrewnych produktów.
- Inform Brill GmbH z siedzibą w Sankt Ingbert, Niemcy, występująca jako jednostka zależna, wpisana do rejestru handlowego Sądu Rejonowego w Saarbrücken pod nr HRB 32553. PROTEKTOR S.A. posiada 100% udziałów w ww. Spółce. Data objęcia kontroli – maj 2007 roku. Podstawowym przedmiotem działalności jest handel obuwiami i częściami obuwia, wyrobami skórzanymi i pokrewnymi.
- ABEBA FRANCE SARL z siedzibą w Sarreguemines, Francja, wpisana do rejestru handlowego Registre du Commerce et des Societes Sarrguemines pod numerem TI 490524 964. Spółka ABEBA Spezienschuh-Ausstatter GmbH jest jedynym udziałowcem w wymienionej spółce. Spółka pośrednio zależna od Jednostki Dominującej.
- Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością „Rida” z siedzibą w Tyraspolu, Mołdawia (Naddniestrze), zarejestrowana certyfikatem z dnia 4 lutego 1993 roku pod numerem 01-023-2054. Spółka Inform Brill GmbH posiada 90% udziałów w ww. Spółce. Spółka pośrednio zależna od Jednostki Dominującej.
- Spółka joint-venture z ograniczoną odpowiedzialnością „TERRI-PA” z siedzibą w Parkanach, Mołdawia (Naddniestrze), zarejestrowana certyfikatem z dnia 6 maja 1996 roku pod numerem 03-023-121. Spółka Inform Brill GmbH posiada 51% udziałów w ww. Spółce. Spółka pośrednio zależna od Jednostki Dominującej.

Spółki ABEBA Spezienschuh-Ausstatter GmbH oraz Inform Brill GmbH, wraz z ich jednostkami zależnymi, występują w niniejszym sprawozdaniu pod nazwą Grupy Kapitałowej Abeba.

### **Pozostałe jednostki powiązane**

---

Jednostką, która nie jest jednostką zależną, jednak nadal znajduje się w kręgu jednostek powiązanych, jest POLANIA Sp. z o.o. w likwidacji. PROTEKTOR S.A. posiada 12 242 udziałów w POLANIA Sp. z o.o. w likwidacji (do 08.05.2006 r. w upadłości), co stanowi 14,1% głosów reprezentowanych na Zgromadzeniu Wspólników ww. spółki. Udziały te zostały zakupione w dniu 25 października 2002 roku za kwotę 1,00 PLN i następnie zostały objęte odpisem aktualizującym w kwocie 1,00 PLN.

W okresie sprawozdawczym oraz do dnia publikacji niniejszego sprawozdania finansowego nie nastąpiły zmiany organizacji Grupy Kapitałowej Protektor, w tym w wyniku połączenia jednostek, uzyskania lub utraty kontroli nad jednostkami zależnymi oraz inwestycjami długoterminowymi, a także podziału, restrukturyzacji lub zaniechania działalności.

### **1.3. NAJWAŻNIEJSZE WYDARZENIA I DOKONANIA W I PÓŁROCZU 2021 ROKU**

W okresie objętym niniejszym raportem zaistniały następujące istotne zdarzenia o charakterze dokonań i niepowodzeń, które miały wpływ na działalność Grupy:

#### **Istotne dokonania**

---

- Wzrost przychodów ze sprzedaży o 18,6% r/r, pomimo obowiązujących w I kwartale 2021 r. obostrzeń i lockdownu w związku z trzecią falą pandemii COVID-19.

- Poprawa rentowności EBITDA. W I połowie 2021 roku rentowność wyniosła 14,2%, w porównaniu do 7,5% w I połowie 2020 roku (+6,7 p.p. r/r).
- Poszerzenie oferty poprzez wprowadzenie na rynek nowych linii:
  - TRAX (przemysł elektroniczny, produkcja przemysłowa),
  - TRAX AUTOMOTIVE (branża automotive, produkcja przemysłowa, transport),
  - ROAD (transport i magazyny),
  - CONSTRUCT (branża budowlana, przemysł drzewny, prace wykończeniowe),
  - GROM LIGHT (obuwie militarne).
- Finalizacja procesu wdrażania na rynek linii:
  - CRAFT (branża budowlana, prace wykończeniowe, serwis techniczny),
  - FALCON (obuwie strażackie i ratownictwo medyczne),
  - FOOD TRAX (branża produkcji żywności),
  - TRAX LIGHT (przemysł elektroniczny, magazyny).
- Podpisanie strategicznych umów o współpracy z głównymi dystrybutorami obuwia BHP w UE.
- Zakończenie procesu reorganizacji pionu handlowego w regionie DACH.

### Istotne niepowodzenia

---

- Opóźnienia w działaniach mających na celu zwiększenie udziału sprzedaży na rynkach CEE, w związku z ograniczeniami wywołanymi przez pandemię COVID-19 na przestrzeni 2020 i 2021 roku.
- Opóźnienia w realizacji projektów obuwia CLOG (obuwie dedykowane do szpitali i branży farmaceutycznej).

### Zawarcie znaczących umów

---

#### ▪ Zawarcie umów w związku z wygranymi przetargami

**W dniu 05.02.2021 r.** raportem bieżącym nr 4/2021 Zarząd poinformował o wyborze jako najkorzystniejszej oferty Konsorcjum, w skład którego wchodzi PROTEKTOR S.A. oraz Trawena sp. z o.o. z siedzibą w Legionowie, na dostawę męskich butów zimowych Agencji Zasobów Obronnych przy Ministrze Obrony Narodowej Republiki Litewskiej. W dniu 17.03.2021 r. została podpisana umowa (RB 6/2021). Wartość umowy wynosi 292 tys. EUR netto za zamówienie podstawowe. Maksymalna wartość zamówienia wynosi 380 tys. EUR netto. Realizacja zamówienia powinna nastąpić w ciągu 36 miesięcy od dnia zawarcia umowy. Wykonanie umowy zostało zabezpieczone gwarancją bankową na kwotę odpowiadającą 7% maksymalnej wartości umowy.

#### ▪ Zawarcie umów handlowych

**W dniu 24.03.2021 r.** Zarząd poinformował (RB 7/2021) o zawarciu umowy o współpracy pomiędzy PROTEKTOR S.A. a Militaria.pl Sp. z o.o. Sp. K. z siedzibą we Wrocławiu. Umowa została zawarta na czas oznaczony do 31 grudnia 2023 r., z możliwością jej wypowiedzenia za 3-miesięcznym okresem wypowiedzenia, ze skutkiem na koniec miesiąca kalendarzowego. Strony przewidziały także możliwość przedłużenia umowy na kolejne roczne okresy. Strony ustaliły, że spółka Militaria.pl osiągnie poziom obrotów produktami dostarczanymi przez Emitenta w wysokości netto nie niższej niż:

- 2 100 tys. PLN w roku kalendarzowym 2021,
- 2 500 tys. PLN w roku kalendarzowym 2022 (założenia estymowane),
- 3 000 tys. PLN w roku kalendarzowym 2023 (założenia estymowane).

**W dniu 26.03.2021 r.** Zarząd PROTEKTOR S.A. poinformował (RB 8/2021) o zawarciu umowy o współpracy z Waldemarem Grzywaczewskim, prowadzącym działalność gospodarczą pod nazwą P.H. "BEHAPEX II" WALDEMAR GRZYWACZEWSKI. Umowa została zawarta na czas oznaczony do 31 grudnia 2023 r., z możliwością jej wypowiedzenia za 3-miesięcznym okresem wypowiedzenia, ze skutkiem na koniec miesiąca kalendarzowego. Strony przewidziały także możliwość przedłużenia umowy na kolejne roczne okresy. Strony ustaliły, że P.H. "BEHAPEX II" WALDEMAR GRZYWACZEWSKI osiągnie poziom obrotów produktami w postaci obuwia strażackiego dostarczonymi przez Jednostkę Dominującą w wysokości netto nie niższej niż:

- 1 600 tys. PLN w roku kalendarzowym 2021,
- 1 800 tys. PLN w roku kalendarzowym 2022 (założenia estymowane),
- 2 000 tys. PLN w roku kalendarzowym 2023 (założenia estymowane).

**W dniu 28.04.2021 r.** Zarząd poinformował (RB 10/2021) o podpisaniu przez Jednostkę Dominującą oraz spółkę zależną Abeba GmbH listu o współpracy ze spółką JV International S.r.l a socio unico z siedzibą w Mediolanie.

JV International zajmuje się projektowaniem, produkcją i dystrybucją komponentów do obuwia pod marką „Michelin”. Współpraca została zaplanowana na kolejne dwa lata i będzie obejmowała realizację projektów podszew dla następujących branż: energetyka odnawialna (fotowoltaika oraz energia wiatrowa), energetyka wysokich napięć, branża automotive oraz przemysł spożywczy. Podpisanie listu o współpracy z JV International stanowi element wdrażania w życie Strategii Grupy Kapitałowej na lata 2020-2023.

**W dniu 12.05.2021 r.** Zarząd poinformował (RB 12/2021) o zawarciu przez Jednostkę Dominującą umowy o współpracy z Conecta Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie. W umowie strony uregulowały warunki, na jakich będzie odbywać się ich współpraca w okresie jej obowiązywania. Umowa została zawarta na czas oznaczony do 5 kwietnia 2024 roku, z możliwością jej wypowiedzenia za 3-miesięcznym okresem wypowiedzenia ze skutkiem na koniec miesiąca kalendarzowego. Strony przewidziały także możliwość przedłużenia umowy na kolejne roczne okresy. Strony ustaliły, że spółka Conecta osiągnie poziom obrotów produktami w postaci obuwia BHP oraz akcesoriów (w tym masek) dostarczonymi przez PROTEKTOR S.A. w wysokości netto nie niższej niż:

- 700 tys. PLN w roku kalendarzowym 2021,
- 1 300 tys. PLN w roku kalendarzowym 2022 (założenia estymowane),
- 2 000 tys. PLN w roku kalendarzowym 2023 (założenia estymowane).

#### ▪ Zawarcie umów o wykonanie prac badawczo - rozwojowych

**W dniu 18.01.2021 r.** Zarząd Spółki poinformował (RB 1/2021) o pozytywnej ocenie i wybraniu do dofinansowania przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju (NCBR) zgłoszonego przez Spółkę projektu pn. „Obuwie przyszłości - opracowanie inteligentnych rozwiązań (smartware) dla pensjonariuszy i pracowników domów opieki, szpitali, jak również rozwiązań wspierających pracę ratowników, w szczególności straży pożarnej”. Celem projektu jest przeprowadzenie prac B+R, w wyniku których powstanie obuwie wyposażone w inteligentne rozwiązania pozwalające m.in. na lokalizację i wykrywanie zagrożeń (smartware). Całkowity koszt realizacji projektu wynosi 15 712 tys. PLN. Udzielona przez NCBR kwota dofinansowania, tj. 6 285 tys. PLN, odpowiada wnioskowanej kwocie przez PROTEKTOR S.A. Realizacja projektu stanowi element wdrażania w życie strategii na lata 2020-2023. W dniu 29.03.2021 r. Spółka poinformowała (RB 9/2021) o podpisaniu w dniu 26.03.2021 r. umowy przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju.

**W dniu 11.05.2021 r.** Emitent poinformował (RB 11/2021) o zawarciu pomiędzy PROTEKTOR S.A. a Softgent Sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku umowy o wykonanie prac badawczo-rozwojowych, mających na celu opracowanie technologii lokalizacyjnej dla obuwia przemysłowego do zastosowań produkcyjnych i magazynowych, opracowanie metod integracji obuwia przemysłowego z układami cyfrowymi zapewniającymi funkcję „inteligentnego obuwia”, a także rozszerzenie funkcji należącej do Softgent platformy FLEXGNET IoT



dla scenariuszy związanych z optymalizacją procesów produkcyjnych oraz scenariuszy zwiększających efektywność BHP.

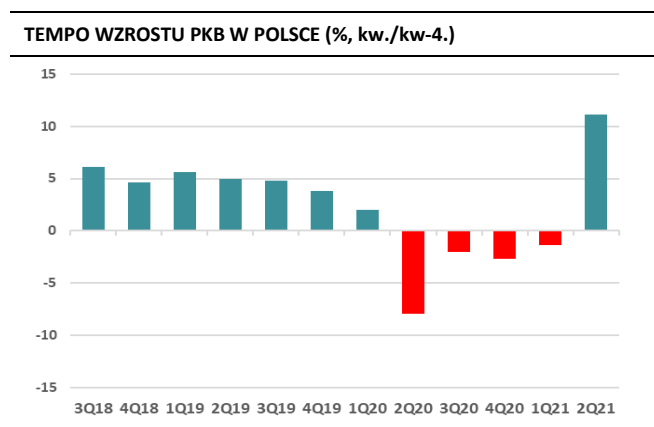
Wyniki prac badawczo-rozwojowych realizowanych w ramach umowy, mają docelowo posłużyć do opracowania technologii mogącej mieć zastosowanie w obuwiu marki Protektor. Celem stron jest również podjęcie współpracy w zakresie wdrożenia i komercjalizacji wyników prac przeprowadzonych w ramach realizacji umowy. Prace badawcze realizowane są niezależnie od innych podobnych projektów realizowanych przez Jednostkę Dominującą. Przedmiot umowy stanowi element wdrażania w życie strategii Grupy Kapitałowej na lata 2020-2023.

## 2. Czynniki wpływające na działalność Grupy

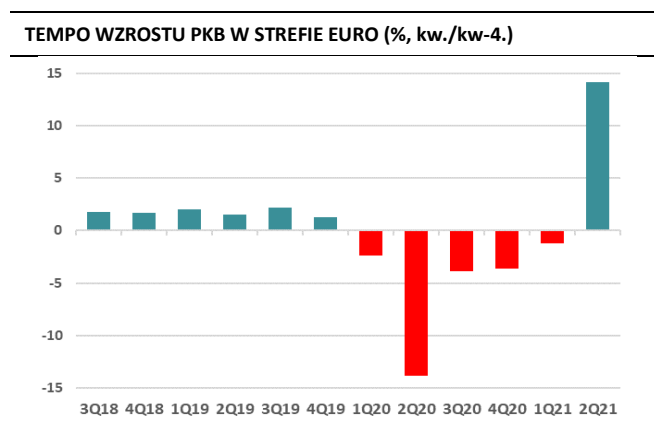
### 2.1. OTOCZENIE MAKROEKONOMICZNE

Wyniki Grupy Kapitałowej Protektor są silnie powiązane z sytuacją makroekonomiczną największych gospodarek europejskich, które są głównymi rynkami zbytu Grupy: Europy Zachodniej (73% przychodów ze sprzedaży, w tym 49% na rynku niemieckim) oraz Europy Środkowo-Wschodniej (15% na rynku polskim oraz 9% na pozostałych rynkach).

W I półroczu 2021 r. na cykl koniunkturalny gospodarek europejskich wpływ miała trzecia fala pandemii COVID-19, która jednak w mniejszym stopniu przełożyła się na wyniki ekonomiczne gospodarek, niż w analogicznym I półroczu 2020 r. W I kwartale 2021 r. obowiązywał twardy lockdown w większości gospodarek europejskich, co oznaczało znaczące ograniczenie lub wygaszenie aktywności gospodarczej w sektorach usługowym i produkcyjnym. Znoszenie obostrzeń dało silny impuls do odbicia już na początku II kwartału 2021 r., co szczególnie jest widoczne na wykresach r/r ze względu na niską bazę odniesienia do II kwartału 2020 r.



Źródło: Eurostat



Źródło: Eurostat

Polska gospodarka przeszła trzy fale pandemii dużo łagodniej, notując niższe dynamiki spadków PKB, niż miało to miejsce w przypadku większości gospodarek państw Unii Europejskiej.

Według Głównego Urzędu Statystycznego (GUS) w I kwartale 2021 roku produkt krajowy brutto (PKB) niewyrównany sezonowo (w cenach stałych średniorocznych roku poprzedniego) zmniejszył się realnie o 0,9% r/r, wobec wzrostu o 2,0% w analogicznym okresie 2020 roku. Porównując I kw. 2021 r. do IV kw. 2020 r. wskaźnik PKB wyrównany sezonowo (w cenach stałych przy roku odniesienia 2015) wzrósł realnie o 1,3%, natomiast porównując I kw. 2021 do I kw. 2020 wskaźnik PKB zmniejszył się o 1,3%. Zgodnie z danymi Eurostatu, PKB krajów Unii Europejskiej zmniejszył się w analizowanym okresie o 1,2% r/r oraz 0,1% q/q, PKB Niemiec również odnotował spadek na poziomie 3,3% r/r oraz 2% q/q.

W II kwartale 2021 roku, według wstępnego szacunku opublikowanego przez GUS w dniu 31 sierpnia 2021 roku, PKB niewyrównany sezonowo zwiększył się realnie o 11,1% r/r. Wysoki wzrost w dużej mierze wynika z niskiej bazy odniesienia do II kwartału 2020 roku, w którym rozpoczął się kryzys spowodowany COVID-19, a PKB obniżył się o 8,3% r/r. Porównując II kw. 2021 r. do I kw. 2021 r. wskaźnik PKB wyrównany sezonowo wzrósł realnie o 2,1%, natomiast porównując II kw. 2021 do II kw. 2020 wskaźnik PKB wzrósł o 11,0%. Według danych Eurostatu, PKB niewyrównany sezonowo w krajach UE wzrósł w analizowanym okresie o 14,2% r/r i 2,1% q/q. Gospodarka niemiecka wzrosła w tym okresie o 9,8% r/r i 1,6% q/q, co wciąż oznacza poziom niższy o 3% w porównaniu do okresu przed wybuchem pandemii, czyli do IV kwartału 2019 r.

Komisja Europejska w opublikowanej w lipcu 2021 r. śródkresowej prognozie gospodarczej zakłada, że gospodarka UE i strefy euro wzrośnie o 4,8% w bieżącym roku i o 4,5% w 2022 r. Korekta wzrostu, w porównaniu do wiosennych prognoz, jest znaczna w odniesieniu do 2021 r. (0,5-0,6 p.p.) oraz nieco wyższa w 2022 r. (o 0,1 p.p.). Przewiduje się, że w ostatnim kwartale 2021 r. realny PKB powróci do poziomu sprzed kryzysu zarówno w UE, jak i w strefie euro. Korekta prognoz wynika z większego ożywienia aktywności gospodarczej już w I kwartale 2021 r. Podjęte kroki zwalczania zakażeń koronawirusem, a także program powszechnych szczepień doprowadziły do kontrolowanego spadku liczby nowych zakażeń, co z kolei przełożyło się na otwarcie granic i gospodarek na początku II kwartału 2021 r.

Na ponownym otwarciu gospodarek w największym stopniu skorzystał sektor usług. W sektorze produkcyjnym impuls związany ze zniesieniem lockdownu został wyhamowany przez zakłócenia w łańcuchu dostaw, które spowodowane były brakiem niektórych surowców i komponentów, przy rosnących cenach zakupu. Obecnie definiowane są one jako nadrzędny hamulec wzrostu produkcji, który przekłada się na niższy wzrost gospodarczy. Teza ta znajduje swoje potwierdzenie w raporcie z dnia 24 września 2021 r. niemieckiego Instytutu Badań nad Gospodarką (Ifo), w którym odnotowany jest trzeci z rzędu spadek Indeksu Klimatu Gospodarczego (98,8 pkt we wrześniu vs. 99,6 pkt. w sierpniu). Na obniżenie nastrojów przedsiębiorców wpłynęły przede wszystkim wspomniane problemy z zaopatrzeniem w surowce i półprodukty. Również wskaźnik IHS Markit / BME Germany Manufacturing PMI, opublikowany 2 sierpnia 2021 r., wskazuje na znacząco wysoki wzrost wielkości zamówień w maju, co jednak doprowadziło do niemal rekordowego wzrostu zaległości, pomimo bezprecedensowego wzrostu zatrudnienia. Wzrost produkcji był ogólnie silny, ale jego redukcja w czerwcu została spowodowana przez trwające niedobory podaży. Lipcowe dane wskazały na najszybsze tempo inflacji cen nakładów i produkcji w historii badania. Oczekiwania dotyczące produkcji pozostały silnie pozytywne, ale nastroje zmniejszyły się do najniższego jak dotąd poziomu w 2021 roku.

Silnym impulsem wzrostowym będzie uruchomienie środków w ramach długoterminowego budżetu UE w połączeniu z instrumentem NextGenerationEU (NGEU). Łączna kwota 2,018 bln euro w cenach bieżących posłuży odbudowie Europy po pandemii COVID-19. W lutym 2021 r. Rada i Parlament Europejski przyjęły rozporządzenie dot. Instrumentu na rzecz Odbudowy i Zwiększania Odporności (RRF), który warunkuje wydatkowanie 90% środków z funduszu Next GenerationUE i ma znacząco przyczynić się do wzrostu gospodarczego w skali całej Unii Europejskiej. Oczekuje się, że łączna wartość wygenerowana przez RRF w okresie objętym prognozą wyniesie około 1,2 proc. poziomu realnego PKB UE z 2019 r.

## **2.2. RYNEK ŚRODKÓW OCHRONY OSOBISTEJ (PPE)**

Kryzys spowodowany wybuchem pandemii koronawirusa w krótkim czasie wymusił zmiany na rynku środków ochrony indywidualnej: podczas gdy popyt na higieniczne środki PPE (personal protective equipment) gwałtownie wzrósł, o tyle sprzedaż innych produktów ochrony osobistej drastycznie spadła. Niezależnie od tego, jak długo będzie trwał kryzys gospodarczy i jak silna będzie następująca po nim recesja, przyspieszenie zmian strukturalnych w obrębie rynku wydaje się być nieuniknione.

Wraz z wybuchem pandemii wirusa COVID-19 gwałtownie wzrósł popyt na środki dezynfekcyjne oraz higieniczne produkty PPE, w tym produkty ochrony dróg oddechowych, takie jak maski jednorazowe. Rosnące bieżące zapotrzebowanie oraz tworzenie zapasów przez firmy i organizacje rządowe, zwłaszcza w sektorze ochrony zdrowia, przewyższyły możliwości dostaw i produkcji w skali międzynarodowej. Wzrost popytu na higieniczne środki ochrony indywidualnej w IV kwartale 2020 r. był na tyle wysoki, że na rynku pojawiło się wielu nowych producentów, a podmioty działające w branży zwiększały swoje moce wytwórcze. Ponowny lockdown na większości rynków europejskich w drugiej połowie grudnia 2020 roku, przy zwiększonej podaży i wysokich stanach magazynowych higienicznych środków ochrony indywidualnej, przełożyło się na spadek cen sprzedaży

poniżej kosztów produkcji. Dla wielu firm dalsza działalność w tym segmencie w pierwszej połowie 2021 roku okazała się nieopłacalna. Perspektywicznymi rynkami dla higienicznych środków ochrony osobistej pozostaje sektor ochrony zdrowia oraz usług i opieki ambulatoryjnej.

W obszarze niehigienicznych środków PPE, do którego należy segment obuwia ochronnego i zawodowego, zaobserwować można zmiany na wszystkich poziomach rynku. Wprowadzony w grudniu 2020 r. twardy lockdown wymusił ograniczenie aktywności przedsiębiorstw, przy jednoczesnym współistnieniu szeregu ograniczeń i obostrzeń w życiu publicznym. Obszary szczególnie dotknięte skutkami lockdownu to handel detaliczny, branże przemysłu wytwórczego oraz sektor HoReCa. Inne gałęzie gospodarki odczuły kryzys również ze względu na globalne trudności w realizowaniu dostaw, niewystarczające ilości surowców, brak dostępności siły roboczej, czy też zmniejszony popyt na oferowane produkty i usługi, jako pochodnej niekorzystnej koniunktury na rynku.

Skrócenie czasu pracy, redukcja zatrudnienia, a także spadek liczby zamówień w czasie dekoniunktury przełożyły się na znaczące zmniejszenie liczby użytkowników PPE w branżach produkcyjnych oraz sektorach usługowych. Rynek obuwia ochronnego i zawodowego odnotował najostrzejsze spadki sprzedaży w całym sektorze produktów PPE. Wynika to z faktu, że firmy doświadczające ograniczenia aktywności gospodarczej wydłużają okres używania środków PPE, a mając na uwadze niepewną przyszłość oraz spodziewaną recesję, weryfikują wielkości zamówień lub odkładają je na później, wykazując przy tym wyższą niż dotychczas wrażliwość na ceny. Wzrost popytu na obuwie ochronne nastąpił jedynie w logistyce i produkcji żywności, co związane jest ze specyfiką tych branż w kontekście działalności w środowisku pandemicznym i postpandemicznym.

Tak trudne i dynamicznie zmieniające się otoczenie działa jak akcelerator procesów restrukturyzacji na rynku, które dodatkowo przyspiesza wyższa presja konkurencyjna związana z potrzebą nadrabiania strat po lockdownie. Zachowania zakupowe klientów, charakteryzujące się nastawieniem na niższą cenę przy zachowaniu wysokiej jakości i innowacyjności produktu, do których odbiorca jest przyzwyczajony, generuje dodatkowe wyzwania po stronie producenta. Implikacją tych zjawisk jest przyspieszenie procesów koncentracji na rynku producentów PPE, zarówno w drodze przejęć jak i upadłości. Szansą na przetrwanie dla firm w branży niehigienicznych środków PPE jest wprowadzanie na rynek produktów dedykowanych dla sektorów stabilnych, niewrażliwych na wahania koniunkturalne, a także przyszłościowych, przy zachowaniu nowoczesnego designu i wysokiej jakości oraz konkurencyjnej cenie.

Działalność w środowisku pandemii wymusiła zmiany w obszarze handlu oraz dystrybucji, gdzie obserwowane jest wzmocnienie przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw wykorzystujących profesjonalne pozycjonowanie, ponadregionalnych partnerów dystrybucyjnych, a także sprzedaż internetową. Coraz większą rolę odgrywają alternatywne kanały komunikacji i dotarcia do odbiorcy kosztem tradycyjnych form kontaktów przedstawicieli handlowych z klientem. Efektywne wdrożenie nowoczesnych narzędzi oznaczać będzie wzrost konkurencyjności poprzez obniżenie kosztów obsługi klientów w terenie oraz zwiększenie efektywności sił sprzedaży.

Prognozy średnio- i długoterminowe dla rynku obuwia ochronnego zakładają niższy potencjał sprzedaży na rynku niehigienicznych środków PPE. Decydującym czynnikiem jest stopień, w jakim zmiany koniunkturalne w sektorach produkcyjnych i usługowych będą miały wpływ na liczbę osób zatrudnionych i ilość pracy realizowaną w tych sektorach gospodarki. Zgodnie z wynikami badania Niemieckiego Federalnego Ministerstwa Pracy i Spraw Socjalnych, do 2030 r. w ważnych sektorach docelowych producentów PPE w niemieckim przemyśle wytwórczym, budownictwie i rolnictwie zostanie zlikwidowanych około miliona miejsc pracy. Pandemia przyspiesza również procesy automatyzacji miejsc pracy, co prowadzi do jeszcze głębszej redukcji siły roboczej i zmniejszenia zapotrzebowania na sprzęt ochronny.

Na korektę można liczyć ze względu na prowadzone akcje edukacyjne i wyższą świadomość producentów w zakresie BHP, propagowaną przez stowarzyszenia oraz różnego rodzaju organizacje branżowe. Tutaj



perspektywiczne pozostają gospodarki wschodzące, gdzie obecnie dochodzi do znaczącej liczby wypadków, przy rosnącej świadomości kadry zarządzającej dot. zasad BHP. W dojrzałych gospodarkach, w których obowiązują surowe przepisy BHP, przedsiębiorstwa zmuszone są do monitorowania zasad i stosowania się do wytycznych, co przy wdrożonych systemach zarządzania jakością (TQM) stabilizuje koniunkturę na rynku PPE. Dobrą praktyką jest również dbałość o pracownika i jego wygodę, co wpływa korzystnie na wydajność pracy. Dodatkowym czynnikiem wzrostu może być integracja tradycyjnych produktów PPE z nowoczesnymi technologiami, co stanowi perspektywiczną gałąź na rynku produktów ochrony indywidualnej. Należy również wziąć pod uwagę instrumenty wsparcia przygotowywane w ramach Unii Europejskiej, których nadrzędnymi celami są m.in. dynamizacja wzrostu gospodarczego, spójność terytorialna oraz zdrowie. Należy się spodziewać, że nastąpi polaryzacja dynamiki wzrostu branż w obrębie sektorów przemysłowych i usługowych, które będą podlegać wsparciu w ramach krajowych planów odbudowy.

### **2.3. WPŁYW PANDEMII COVID-19 NA DZIAŁALNOŚĆ GRUPY**

W I półroczu 2021 roku, podobnie jak w roku ubiegłym, pandemia COVID-19 pozostawała głównym czynnikiem wpływającym na działalność przedsiębiorstw, a wprowadzone restrykcje i obostrzenia epidemiczne związane z wirusem SARS-CoV-2 niekorzystnie wpływały na aktywność gospodarczą całych sektorów gospodarczych.

Wpływ pandemii COVID-19 na działalność Grupy był różny na przestrzeni dwóch pierwszych kwartałów 2021 roku. W I kwartale, w którym miał miejsce twardy lockdown w większości krajów europejskich, dla większości firm sektora usługowego obowiązywał zakaz prowadzenia działalności lub była ona prowadzona w ograniczonym zakresie. Skrócenie czasu pracy, redukcja zatrudnienia, a także spadek liczby zamówień w czasie dekoniunktury przełożyły się na znaczące zmniejszenie liczby użytkowników PPE, na co zareagowali dystrybutorzy środków ochrony osobistej. Utrzymywali oni zapasy na niskim poziomie, jednocześnie zamawiając obuwie jedynie doraźnie. Zakazy oraz obostrzenia obowiązujące w I kwartale 2021 r. uniemożliwiły bezpośrednie dotarcie przedstawicielom handlowym do klienta, którzy realizowali swoją działalność głównie telefonicznie oraz za pośrednictwem telekonferencji.

Wyjątkami były sektory: szpitalny, farmaceutyczny oraz produkcji żywności, ze względu na kluczową rolę, jaką odgrywały w czasie pandemii. W Grupie Protektor zintensyfikowano działania marketingowe skierowane właśnie do tych obszarów w formie akcji ulotkowych, akwizycji telefonicznej, szkoleń z wykorzystaniem wideo połączeń, itp. Pomimo ww. utrudnień w I kwartale 2021 r. spółkom z Grupy udało się wygenerować o 3,1% wyższe przychody ze sprzedaży w porównaniu z I kwartałem 2020 r., który był ostatnim przed wybuchem pandemii.

Od połowy kwietnia 2021 r. stopniowo znoszono lockdown, co spowodowało ożywienie koniunkturalne, napędzane głównie konsumpcją prywatną. Branża hotelarska i lokale gastronomiczne przez większą część II kwartału pozostawały zamknięte lub prowadziły działalność przy podwyższonym rygorze sanitarnym. Do końca kwartału w mocy pozostawały również obostrzenia utrudniające swobodne przemieszczanie się, co negatywnie wpływało na efektywność pracy przedstawicieli handlowych. Na obniżenie nastrojów biznesowych w miesiącu maju wpłynęła wciąż bardzo wysoka liczba nowych infekcji, przy jednoczesnych niedoborach środków produkcji, zakłóceniach w łańcuchach dostaw i presji na podwyżkę cen surowców. W efekcie Grupa osiągnęła przychody ze sprzedaży w II kwartale na poziomie niższym o 11% q/q, przy jednoczesnym wzroście 42,8% r/r.

Według wielu ekspertów na przełomie III i IV kwartału 2021 roku w Polsce i na całym świecie przewidziana jest czwarta fala pandemii COVID-19, co skutkować może wprowadzeniem kolejnych obostrzeń i restrykcji, które ponownie w znacznym stopniu mogą wpłynąć na realizację celów Jednostki Dominującej oraz spółek z Grupy, zaplanowanych na 2021 rok. Mając na uwadze dotychczasowe doświadczenia, podjęte działania i ich efekty, a także perspektywy rozwoju, na dzień publikacji niniejszego raportu nie ma przesłanek zagrażających kontynuowaniu działalności przez Grupę Protektor.

W I półroczu 2021 roku Grupa w dalszym ciągu stosowała się do podjętych w 2020 roku niezbędnych działań o charakterze prewencyjnym, mających na celu ochronę zdrowia pracowników i partnerów biznesowych oraz zapewnienia jak najwyższego poziomu bezpieczeństwa pracy. Tymi działaniami były m.in.:

- Codzienna kontrola temperatury osób przebywających na terenie biur i magazynów.
- Wyposażenie pracowników w środki ochrony, tj. maski lub przyłbice ochronne, rękawiczki oraz środki dezynfekcyjne.
- Umożliwienie pracownikom pracy zdalnej.
- Ograniczenie wyjazdów służbowych.
- Ograniczenie fizycznych spotkań służbowych i zastąpienie ich spotkaniami on-line.

W związku z wdrożeniem powyższych działań w I półroczu 2021 roku nie odnotowano przypadków pojawienia się ognisk zakażeń w zakładach pracy. Nadrzędnym celem Zarządu, obok zapewnienia bezpiecznych warunków pracy osobom zatrudnionym, było zachowanie ciągłości łańcucha dostaw. Podjęto szereg inicjatyw, które miały na celu zabezpieczenie dostaw strategicznych surowców oraz utrzymanie relacji z dostawcami. W rezultacie wszystkie zakłady produkcyjne zlokalizowane w Polsce i Naddniestrzu w okresie pandemii kontynuowały w sposób planowy swoją działalność operacyjną.

Ze względu na brak możliwości oszacowania czasu trwania obecnej sytuacji związanej z COVID-19 oraz dalszego jej rozwoju, jak również z uwagi na nieprzewidywalność czynników zewnętrznych, nie jest możliwe przedstawienie precyzyjnych danych liczbowych, dotyczących wpływu obecnej sytuacji na Grupę Kapitałową Protektor oraz na Jednostkę Dominującą w 2021 roku.

## **Analiza wpływu pandemii koronawirusa COVID-19 na wycenę aktywów i zobowiązań**

---

### **Utrata wartości rzeczowych aktywów trwałych lub wartości niematerialnych**

Analizy dokonane w spółkach Grupy na dzień 30 czerwca 2021 r. zgodnie z MSR 36 „Utrata wartości aktywów” nie dostarczyły przesłanek wskazujących na istotne ryzyko utraty wartości aktywów w związku z pandemią COVID-19 i jej wpływem na przyszłe szacowane przepływy pieniężne.

W związku z powyższym, wielkość odpisów na utratę wartości aktywów nie uległa zmianie.

### **Ocena sytuacji kredytowej**

Grupa Kapitałowa Protektor przeprowadziła analizę wpływu pandemii na poziom ryzyka kredytowego, na które jest narażona ze strony kontrahentów. Na dzień zatwierdzenia niniejszego raportu do publikacji nie zaobserwowano znaczącego pogorszenia się spłacalności, zwiększenia ilości upadłości bądź restrukturyzacji wśród klientów Jednostki Dominującej oraz spółek zależnych.

Grupa spodziewa się, że spłacalność należności wykazanych w sprawozdaniu z sytuacji finansowej na dzień 30 czerwca 2021 r., których termin wymagalności przypada w najbliższych miesiącach, pozostanie na niezmiennym istotnie poziomie. W związku z powyższym, na chwilę obecną w założeniach przyjętych do modeli szacowania i kalkulacji strat kredytowych zgodnie z MSSF 9 nie dokonywano zmian.

### **Sytuacja płynnościowa**

Na dzień bilansowy oraz na moment zatwierdzenia niniejszego raportu do publikacji sytuację finansową Grupy Protektor można określić jako stabilną.

Na dzień 30 czerwca 2021 r. Grupa Abeba posiadała 550 tys. EUR niewykorzystanego limitu w ramach kredytu odnawialnego w rachunkach bieżących oraz 350 tys. EUR pożyczki uzyskanej w ramach programu pomocowego. Dostępne środki pieniężne pozwalają na utrzymanie bezpiecznego poziomu płynności do dalszego

funkcjonowania Grupy, również w związku z niepewnym rozwojem sytuacji gospodarczej spowodowanej pandemią COVID-19.

Na dzień zatwierdzenia niniejszego sprawozdania do publikacji Spółka PROTEKTOR posiada limit kredytowy do wysokości 9 500 tys. PLN, który przeznaczony jest na finansowanie bieżącej działalności, elektroniczny kredyt (faktoring odwrotny) w wysokości do 1 500 tys. PLN, który jest wykorzystywany na spłatę zobowiązań wobec dostawców oraz faktoring klasyczny z regresem z limitem do 2 000 tys. PLN.

Na chwilę obecną Grupa nie przewiduje ryzyka związanego z nieterminowym wywiązywaniem się z umów kredytowych bądź innych umów o finansowanie. Grupa ocenia również, że posiada wystarczające źródła finansowania do realizacji wcześniej zaplanowanych projektów rozwojowych oraz inwestycyjnych.

### Inne szacunki księgowe

Na dzień zatwierdzenia niniejszego sprawozdania finansowego do publikacji Grupa nie identyfikuje istotnych ryzyk związanych z potencjalnym złamaniem warunków podpisanych umów handlowych.

## 2.4. RYZYKA DZIAŁALNOŚCI

Zarządzanie ryzykiem w Grupie Protektor obejmuje monitorowanie, kontrolę i podejmowanie działań korygujących w obszarach ryzyka finansowego oraz operacyjnego. Ryzyko finansowe jest pochodną posiadanych instrumentów finansowych, które w przypadku Emitenta stanowią kredyty bankowe, pożyczki, faktoring, umowy leasingu oraz środki pieniężne, a także należności i zobowiązania z tytułu dostaw i usług, powstające bezpośrednio w toku prowadzonej działalności gospodarczej. Zdefiniowane grupy ryzyka w obszarze instrumentów finansowych to ryzyko kredytowe, ryzyko zmiany kursów walutowych, ryzyko zmiany stopy procentowej oraz ryzyko związane z utratą płynności. Ze względu na prowadzenie działalności w dynamicznie zmieniającym się otoczeniu gospodarczym, a także uwzględniając specyfikę branży oraz rodzaj prowadzonej działalności, Zarząd Grupy zdefiniował szereg ryzyk operacyjnych i zagrożeń, które są przedmiotem prowadzonej polityki, mającej na celu uniknięcie bądź ograniczenie ewentualnych strat oraz zwiększenie przychodów i marży przedsiębiorstwa.

### Ryzyko kredytowe

Ryzyko kredytowe jest to ryzyko poniesienia strat finansowych na skutek niewypełnienia przez klienta lub kontrahenta, będącego stroną instrumentu finansowego, swoich kontraktowych zobowiązań. Ryzyko kredytowe powiązane jest głównie z terminowym spływem należności Grupy od odbiorców oraz z poziomem środków pieniężnych i ich ekwiwalentów zgromadzonych na rachunkach bankowych.

W ramach kooperacji z jednostkami spoza Grupy, przed podpisaniem umowy o współpracę, potencjalny kontrahent jest oceniany pod kątem możliwości wywiązania się ze swoich zobowiązań finansowych zgodnie z istniejącą procedurą weryfikacji wiarygodności kontrahenta. Należności od kontrahentów, co do których istnieje jakiegokolwiek ryzyko niewypłacalności, są ubezpieczone. Grupa w ramach swoich bieżących działań monitoruje terminy wymagalności, a także nadzoruje oraz windykuje spływ należności za dokonaną sprzedaż.

#### POZYCJE AKTYWÓW BIEŻĄCYCH NA DZIEŃ 30.06.2021 I 31.12.2020 ROKU

Wyszczególnienie	na dzień	na dzień
	30.06.2021	31.12.2020
Należności handlowe	9 947	6 163
Należności pozostałe	1 552	1 828
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	4 142	6 047

**ANALIZA TERMINÓW ZAPADALNOŚCI AKTYWÓW FINANSOWYCH NA DZIEŃ 30.06.2021 I 31.12.2020 ROKU**

Wyszczególnienie	Wartość księgową	na dzień 30.06.2021, w tym:			Wartość księgową	na dzień 31.12.2020, w tym:		
		< 1 miesiąc	1 - 3 miesiące	1 rok >		< 1 miesiąc	1 - 3 miesiące	1 rok >
Środki pieniężne w kasie	52	52	-	-	15	15	-	-
Środki pieniężne na rachunkach bankowych	4 081	4 081	-	-	5 680	5 680	-	-
Lokaty	-	-	-	-	-	-	-	-
Inne	9	9	-	-	351	351	-	-
<b>Razem</b>	<b>4 142</b>	<b>4 142</b>	-	-	<b>6 047</b>	<b>6 047</b>	-	-

**STRUKTURA WIEKOWA NALEŻNOŚCI NA DZIEŃ 30.06.2021 ROKU**

Wyszczególnienie	Wartość brutto 30.06.2021	Odpis aktualizujący 30.06.2021	Wartość netto 30.06.2021
Niewymagalne	10 070	-	10 070
Przeterminowane od 0 do 30 dni	938	-	938
Przeterminowane od 31 do 90 dni	225	-	225
Przeterminowane od 91 do 180 dni	102	-	102
Przeterminowane od 181 do 365 dni	18	-	18
Przeterminowane powyżej 1 roku	146	-	146
<b>SUMA</b>	<b>11 499</b>	-	<b>11 499</b>

**STRUKTURA WIEKOWA NALEŻNOŚCI NA DZIEŃ 31.12.2020 ROKU**

Wyszczególnienie	Wartość brutto 31.12.2020	Odpis aktualizujący 31.12.2020	Wartość netto 31.12.2020
Niewymagalne	6 624	-	6 624
Przeterminowane od 0 do 30 dni	926	-	926
Przeterminowane od 31 do 90 dni	244	-	244
Przeterminowane od 91 do 180 dni	17	-	17
Przeterminowane od 181 do 365 dni	46	-	46
Przeterminowane powyżej 1 roku	134	-	134
<b>SUMA</b>	<b>7 991</b>	-	<b>7 991</b>

**STRUKTURA WIEKOWA ZOBOWIĄZAŃ NA DZIEŃ 30.06.2021 I 31.12.2020 ROKU**

Wyszczególnienie	Wartość brutto 30.06.2021	Wartość brutto 31.12.2020
Niewymagalne	11 620	8 427
Przeterminowane od 0 do 30 dni	2 567	2 910
Przeterminowane od 31 do 90 dni	1 126	2 356
Przeterminowane od 91 do 180 dni	1 270	167
Przeterminowane od 181 do 365 dni	526	89
Przeterminowane powyżej 1 roku	61	32
<b>SUMA</b>	<b>17 170</b>	<b>13 981</b>

W związku z rozwojem pandemii COVID-19, w Grupie Protektor przeprowadzono analizę wpływu pandemii na poziom ryzyka kredytowego, na które jest narażona ze strony kontrahentów. Na dzień 30 czerwca 2021 r. 88% ogółu należności stanowiły należności z nieprzekroczonym terminem płatności. Na dzień zatwierdzenia niniejszego raportu do publikacji nie zaobserwowano znaczącego pogorszenia się spływu należności, zwiększenia ilości upadłości bądź restrukturyzacji wśród klientów Grupy. Zarząd spodziewa się, że spłacalność należności wykazanych w sprawozdaniu z sytuacji finansowej, których termin wymagalności przypada w najbliższych miesiącach, pozostanie na niezmiennym istotnie poziomie. W związku z powyższym, na chwilę obecną

w założeniach przyjętych do modeli szacowania i kalkulacji strat kredytowych zgodnie z MSSF 9 nie dokonywano zmian do założeń przyjętych do oceny oczekiwanej straty kredytowej.

### Ryzyko zmiany stopy procentowej

Spółki należące do Grupy Kapitałowej posiadają zobowiązania z tytułu kredytów, pożyczek, faktoringu oraz leasingów, dla których odsetki liczone są na bazie zmiennej stopy procentowej. Ryzyko zmiany stopy procentowej nie obejmuje zobowiązań Grupy z tytułu wynajmu hali oraz budynków biurowych, a także części leasingowanych pojazdów, w przypadku których stopa procentowa jest stała. Na dzień 30 czerwca 2021 roku zobowiązania z tytułu kredytów, pożyczek, faktoringu oraz leasingów, dla których odsetki naliczane były zmienną stopą procentową, stanowiły 62% ogółu wartości zobowiązań finansowych. Ich wrażliwość na zmianę oprocentowania prezentuje poniższa tabela:

#### RYZIKO ZMIANY STOPY PROCENTOWEJ

Zmiana oprocentowania kredytów, pożyczek, faktoringu i przedmiotów leasingu	-2,00%	-1,00%	0,00%	1,00%	2,00%
Zmiana kosztów odsetek	(398)	(199)	-	199	398

Kwoty ujemne wykazane w tabeli wskazują na zmniejszenie kosztów i w konsekwencji powiększają wynik netto, kwoty dodatnie mają ujemny wpływ na wynik netto Grupy. Zadłużenie z tytułu kredytów, pożyczek, faktoringu oraz umów leasingu przyjęte zostało na stałym poziomie, zgodnie ze stanem na dzień 30 czerwca 2021 roku. W kalkulacji nie uwzględniono zmiany kosztu pieniądza w czasie.

Z uwagi na nieznaczne wahania stóp procentowych w minionych okresach w Grupie nie stosowano zabezpieczeń względem wzrostu stóp procentowych uznając, że ryzyko zmiany nie jest znaczące. Niemniej jednak stopień ryzyka oraz prognozy stóp procentowych są monitorowane przez kierownictwo Grupy i nie wyklucza się podjęcia działań zabezpieczających w przyszłości.

### Ryzyko zmiany kursów walutowych

Ryzyko walutowe w Grupie wynika przede wszystkim z realizacji zakupów i sprzedaży na rynkach zagranicznych oraz rozliczeń wewnątrzgrupowych i dywidend. Główną walutą zagranicznych transakcji było i jest Euro.

W I półroczu 2021 roku spółki Grupy nie były stroną kontraktu walutowego ani nie zabezpieczały się przed ryzykiem walutowym poprzez żadne instrumenty finansowe.

Stopień wrażliwości Grupy Kapitałowej Protektor na procentowy wzrost i spadek kursu wymiany złotego na waluty obce przedstawiony jest w poniższej tabeli. Przyjęta wartość 5% jest stopą odzwierciedlającą ocenę Zarządu dotyczącą możliwych zmian kursów wymiany walut obcych. Analiza wrażliwości obejmuje wyłącznie nierozliczone pozycje pieniężne denominowane w walutach obcych i koryguje przewalutowanie na koniec okresu obrachunkowego o 5% zmianę kursów. Wartość dodatnia w poniższej tabeli oznacza wzrost zysku i zwiększenie kapitału własnego w wyniku wzmocnienia się kursu wymiany złotego na waluty obce o 5% w przypadku należności walutowych (odwrotna sytuacja w przypadku zobowiązań walutowych). W przypadku osłabienia kursu złotego o 5% w stosunku do danej waluty obcej wartość ta byłaby ujemna i oznaczała zmniejszenie zysku i kapitału własnego (odwrotna sytuacja w przypadku zobowiązań walutowych).



#### RYZIKO WALUTOWE DLA GRUPY KAPITAŁOWEJ PROTEKTOR

Wyszczególnienie	Aktywa walutowe	Zmiana kursów +5%	Wpływ brutto na wynik	Zmiana kursów -5%	Wpływ brutto na wynik
Aktywa walutowe wyrażone w tys. EUR	1 679				
Aktywa walutowe wyrażone w tys. USD	2				
Aktywa walutowe wyrażone w walutach obcych po przeliczeniu na tys. PLN	7 601	7 981	380	7 221	(380)
<b>Łączny efekt wzrostu kursów</b>			<b>380</b>		<b>(380)</b>
<b>Efekt podatkowy 19%</b>			<b>73</b>		<b>(73)</b>
<b>Efekt netto wzrostu kursów (wpływ na wynik finansowy)</b>			<b>307</b>		<b>(307)</b>

Wyszczególnienie	Zobowiązania walutowe	Zmiana kursów +5%	Wpływ brutto na wynik	Zmiana kursów -5%	Wpływ brutto na wynik
Zobowiązania walutowe wyrażone w tys. EUR	1 538				
Zobowiązania walutowe wyrażone w tys. USD	1				
Zobowiązania walutowe wyrażone w tys. Rubli*	3 968				
Zobowiązania walutowe wyrażone w walutach obcych po przeliczeniu na tys. PLN	7 896	8 291	(395)	7 501	395
<b>Łączny efekt wzrostu kursów</b>			<b>(395)</b>		<b>395</b>
<b>Efekt podatkowy 19%</b>			<b>(76)</b>		<b>76</b>
<b>Efekt netto wzrostu kursów (wpływ na wynik finansowy)</b>			<b>(319)</b>		<b>319</b>

\*rubel naddniestrzański

#### RYZIKO ZWIĄZANE Z OSIĄGANYM WYNIKIEM GRUPY

Wyszczególnienie	Zysk/strata netto	Zmiana kursów +5%	Wpływ brutto na wynik	Zmiana kursów -5%	Wpływ brutto na wynik
Zysk (strata) netto wyrażona w tys. EUR	1 313				
Zysk (strata) netto wyrażony w tys. EUR po przeliczeniu na tys. PLN	5 968	6 267	299	5 669	(299)
<b>Łączny efekt wzrostu kursów</b>			<b>299</b>		<b>(299)</b>
<b>Efekt podatkowy 19%</b>			<b>57</b>		<b>(57)</b>
<b>Efekt netto wzrostu kursów (wpływ na wynik finansowy)</b>			<b>242</b>		<b>(242)</b>

### Ryzyko utraty płynności finansowej

Ryzyko utraty płynności finansowej może nastąpić, gdy zaistnieją negatywne relacje pomiędzy wpływami ze sprzedaży a niezbędnymi wydatkami związanymi z wytworzeniem produktów do sprzedaży oraz dodatkowymi płatnościami wynikającymi z realizacji projektów inwestycyjnych.

Ze względu na rozwój pandemii COVID-19 we wszystkich spółkach Grupy zostały podjęte działania mające na celu minimalizację prawdopodobieństwa wystąpienia ryzyka utraty płynności, a także wdrożono nowe rozwiązania, będące odpowiedzią na możliwości i wyzwania, jakie pojawiły się na rynku. Zostały one szerzej opisane w Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym za rok 2020, w punkcie 10. „WPŁYW PANDEMII COVID-19 NA DZIAŁALNOŚĆ GRUPY”.

### Ryzyko związane z dostawami materiałów i surowców do produkcji

Według opinii Zarządu, spółki Grupy nie są objęte istotnym ryzykiem uzależnienia od głównych dostawców z uwagi na względnie zdywersyfikowany rynek dostaw. Zakupy realizowane są w kilku grupach surowcowych: skóry, cholewki, podpodeszwy i materiały podpodeszwowo, kleje, galanteria metalowa i podszewki.

Spółki z Grupy systematycznie poszerzają kontakty z nowymi potencjalnymi dostawcami, jednocześnie pogłębiając relacje z dotychczasowymi partnerami. Współpracę w zakresie dostaw podejmuje się z firmami oferującymi najwyższą jakość wyrobów oraz najlepsze warunki handlowe.

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania finansowego, w świetle występowania pandemii COVID-19, Zarząd nie identyfikuje istotnych ryzyk związanych z potencjalnym złamaniem warunków podpisanych umów handlowych.

### **Ryzyko uzależnień od kluczowych klientów**

---

Rozdrobnienie klientów zewnętrznych oraz portfel zamówień w przypadku spółek Grupy jest na tyle duże, że ryzyko uzależnienia od kluczowych odbiorców jest odpowiednio zminimalizowane.

Udział procentowy obrotów z największym klientem detalicznym nie przekroczył 10% skonsolidowanej kwoty przychodów ze sprzedaży.

### **Ryzyko ogólnoeconomiczne i polityczne**

---

Przychody Grupy Kapitałowej Protektor realizowane są przede wszystkim na rynku europejskim, dlatego też jej wyniki uzależnione są od sytuacji ekonomicznej Niemiec oraz krajów Europy Zachodniej, będącymi głównymi rynkami zbytu zagranicznych spółek zależnych. W mniejszym stopniu Grupa Kapitałowa wrażliwa jest na zmiany popytu na rynku polskim oraz w krajach Europy Wschodniej.

Obecnie ryzyko ogólnoeconomiczne jest ściśle związane z wpływem, jaki wywołują kolejne fale pandemii COVID-19 na gospodarkę światową, a także PKB poszczególnych krajów, głównie ze względu na wprowadzane obostrzenia oraz środki mające zapobiegać dalszemu rozprzestrzenianiu się koronawirusa. Wpływ tych działań przekłada się na spadek aktywności branż przemysłowych oraz kondycję sektorów gospodarczych, które są odbiorcami produktów oferowanych przez Grupę.

Czynnikami ryzyka o charakterze ekonomicznym i politycznym jest również obecność Grupy Kapitałowej w Naddniestrzu, w związku z niejasnym statusem tego regionu na arenie międzynarodowej oraz niepewnymi podstawami prawa lokalnego. Niemniej od wielu lat biznes Grupy Protektor jest prowadzony w sposób niezagrażający stabilności dostaw do klientów. Z producentów Naddniestrzańskich korzystają także inni producenci butów, jak choćby firma Beck oraz Alfa Shoes. W średnioterminowej perspektywie zmiana sytuacji geopolitycznej może także skutkować zmianą regulacji celnych i podatkowych, jednak obecnie obciążenie fiskalne w Naddniestrzu jest zmniejszane (od 2018 obniżono stawkę podatku obrotowego przy przerobieniu obcym z 11% do 6%. Ze względu na rozwój pandemii COVID-19 w kwietniu 2020 roku stawkę obniżono do poziomu 4,8% i ma się ona utrzymać do końca roku 2021).

### **Ryzyko związane z procedurami i warunkami rozstrzygnięcia przetargów publicznych**

---

W warunkach silnej konkurencji ceny przetargowe mogą być zaniżane lub ustalane na poziomie ograniczającym do minimum marżę producenta, całkowicie ją eliminujące lub skutkujące nierentownością danego projektu. Nie można wykluczyć ryzyka, że w przyszłości w przypadku niektórych kontraktów uzyskiwanych w ramach przetargów publicznych, rentowność ich może być niższa od tej osiągniętej obecnie.

### **Ryzyko związane z systemem podatkowym**

---

Organy podatkowe mogą przyjąć odmienną interpretację przepisów podatkowych niż zakładana przez spółki wchodzące w skład Grupy, co może mieć pewien wpływ na działalność Grupy, jej sytuację finansową, wyniki i perspektywy rozwoju. Zarząd nie przewiduje wystąpienia tego typu niebezpieczeństwa, ale też nie może

go całkowicie wykluczyć. Podobne ryzyko występuje w przypadku obowiązkowych obciążeń z tytułu ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych nałożonych na spółki Grupy przepisami prawa.

W tym miejscu Zarząd pragnie wskazać, że działalność Grupy Kapitałowej w Niemczech jest przedmiotem audytów podatkowych Niemieckiego Urzędu Skarbowego. Kontrole podatkowe w Niemczech przeprowadzane są w cyklu 3 letnim. Wpływ kontroli za lata 2012-2014 na wyniki finansowe Grupy został zaprezentowany w Rocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za 2018 rok. Kolejna kontrola obejmująca lata podatkowe 2015-2017 została przełożona bez wskazania nowej daty, w związku z pandemią COVID-19.

### **Ryzyko związane ze skutkami pandemii koronawirusa**

---

W związku z rozwojem pandemii COVID-19 istnieje ryzyko związane z działalnością Grupy Kapitałowej Protektor w krótkim terminie.

Możliwe konsekwencje, jakie niesie ze sobą rozwój kolejnych fal pandemii, to spadek przychodów w Grupie, zaburzenie dostaw surowców niezbędnych do produkcji, zamknięcie zakładów w związku ze zdiagnozowaniem u pracowników wirusa SARS-CoV-2, a także powtarzające się wahania popytu, podaży oraz zatory płatnicze.

W związku z obecną sytuacją Zarząd stosuje szereg działań mających na celu ochronę zdrowia i bezpieczeństwa pracowników Grupy celem zapobiegania rozprzestrzeniania się koronawirusa, a także zminimalizowanie jego wpływu na osiągnięte wyniki finansowe, co zostało szerzej opisane w punkcie 2.3. „Wpływ pandemii COVID-19 na działalność Grupy”.

## **2.5. CZYNNIKI, KTÓRE MOGĄ MIEĆ WPŁYW NA DZIAŁALNOŚĆ GRUPY KAPITAŁOWEJ PROTEKTOR**

### **Czynniki pozytywne**

---

- Przebudowa struktury kolekcji dla marki Protektor, Abeba i GROM, wdrożenie nowych produktów.
- Wdrożone zmiany w zakresie kompetencji pionu handlowego oraz pionu produkcji.
- Odblokowanie gospodarki Unii Europejskiej w konsekwencji spadku liczby infekcji oraz realizacji planu szczepień.
- Odblokowanie segmentu gospodarki HoReCa, które wiązałoby się ze wzrostem zapotrzebowania na obuwie z tego segmentu oraz gałęzi produkcji „półproduktów” dla gastronomii. Nowymi liniami obuwia dedykowanymi dla sektora HoReCa jest Linia X White i Xlight White.
- Interwencjonizm gospodarczy, który może mieć wpływ na wielkość realizacji projektów infrastrukturalnych, a w konsekwencji na zwiększony popyt na obuwie dla segmentu budownictwa. Grupa posiada w swojej ofercie sprzedaży obuwie dedykowane do tej branży: linia Construct i Craft.
- Spodziewany napływ środków na przełomie 2021 oraz 2022 roku w ramach instrumentu na rzecz odbudowy i zwiększania odporności (RRF), co stanowi rdzeń unijnego funduszu odbudowy NextGenerationEU (Przyszłe Pokolenie). Fundusze będą silnym bodźcem stymulującym branżę przemysłową, które będą wspierane w ramach krajowych planów odbudowy i dla których Grupa posiada ofertę w ramach nowych linii (ochrona zdrowia, przemysł medyczny oraz produkcja żywności, przemysł lekki, itd.).
- Nawiązanie współpracy z marką „Michelin” w aspekcie realizacji podeszwy dla prac serwisowych na dużych wysokościach, dekarzy, a także dla prac z wysokimi napięciami oraz przy wysokich temperaturach (np.: projekty strukturalne w energetyce, farmy wiatrowe, w tym morskie, fotowoltaika itp.). Projektowana podeszwa ma cechować się znacząco ponadstandardowymi parametrami w zakresie antypoślizgowości

i bezpieczeństwa ruchu. Drugim elementem prac jest zaprojektowanie specjalistycznej podeszwy przeznaczonej do prac przy samochodach elektrycznych. Trzeci etap dotyczy opracowania podeszwy dla gastronomii.

- Podpisana w II kwartale 2021 roku umowa o współpracy w zakresie rozwoju produktu z firmą Softgent Sp. z o.o.
- Podpisane w I połowie 2021 roku umowy o współpracy strategicznej w zakresie rozwoju dystrybucji z firmami:
  - Militaria.pl Sp. z o.o. Sp. K.,
  - P.H. „BEHAPEX II” Waldemar Grzywaczewski,
  - Conecta Sp. z o.o.,
  - Robod S.A.,
  - Prosave.pl Sp. z o.o. ,
  - BHP Nord,
  - BHP Niedzielscy,
  - KPS Sp. z o.o.
- Podpisane w III kwartale 2021 roku umowy o współpracy w zakresie rozwoju dystrybucji z grupą Haberkorn, będącą znaczącym dystrybutorem obuwia w Europie.
- Rozwój współpracy z zewnętrznymi sklepami e-commerce i platformami typu marketplace (np.: eobuwie.pl, Militaria.pl, TIM.pl, Grupa Szopex, Allegro, Amazon, itp.).
- Odświeżenie wizerunku marek własnych i produktów.
- Udział w zagranicznych przetargach publicznych.
- Realizacja kolejnych etapów wdrożenia programu ERP dla całej Grupy (drugi z czterech etapów został wdrożony w II kwartale 2021 roku).
- Rozwój sprzedaży e-commerce (uruchomienie sklepu on-line nastąpiło w II kwartale 2021 roku).
- Wdrożenie nowego schematu produkcyjnego celem optymalizacji kosztowej produkcji i uelastycznienia procesu (lokalizacja etapów produkcji na podstawie pracochłonności oraz bliskości rynków zbytu).
- Wdrożenie nowego schematu produkcyjno-zakupowego mającego na celu relokację ok. 50% produkcji cholewek do krajów o niskim koszcie wytworzenia.
- Dostawa obuwia w ramach podpisanej umowy z Agencją Zasobów Obronnych przy Ministrze Obrony Narodowej Republiki Litewskiej. W III kwartale 2021 roku zrealizowano 35,6% szacowanej wartości umowy, pozostała część ma zostać zrealizowana do końca 2021 roku.
- Zawarcie aneksu z mBank S.A. do umowy kredytowej w III kwartale 2021 r., na mocy którego nastąpiła zmiana struktury finansowania (zwiększenie limitu w rachunku bieżącym oraz kredycie obrotowym, zmniejszenie limitu na gwarancje i akredytywy).
- Zawarcie z mFactoring S.A. w III kwartale 2021 r. umowy faktoringu klasycznego z regresem z limitem do 2 000 tys. PLN na czas nieokreślony.

### **Czynniki negatywne**

---

- Negatywne zmiany w otoczeniu makroekonomicznym, zwłaszcza w odniesieniu do dalszego rozwoju pandemii COVID-19, w kontekście sezonowych fal zachorowań oraz spadków aktywności gospodarczej, w związku z wprowadzanymi restrykcjami.

- Niepewność popytu ze strony branż sektorów produkcyjnego oraz usługowego (gastronomia, HoReCa) wrażliwych na wahania koniunkturalne, związane z nawrotami pandemii COVID-19 i spadkiem liczby użytkowników PPE.
- Rosnąca konkurencja ze strony dystrybutorów i producentów tańszego obuwia oraz masek.
- Nadpodaż produktowa i znacząca obniżka cen sprzedaży w segmencie masek medycznych.
- Zmienność kursów walutowych, które wpływają na wysokość przychodów ze sprzedaży i kosztów działalności operacyjnej.
- Niepełny poziom wykorzystania parku maszynowego w polskiej fabryce wymagający dalszej optymalizacji w kontekście działalności całej Grupy (wykorzystanie w fabrykach w Naddniestrzu).
- Utrudnienia we wdrożeniu nowych linii produktowych ze względu na ograniczenia w możliwości podróżowania i spotkania się z potencjalnymi odbiorcami.
- Ewentualne błędy w opracowaniu nowych linii produktowych.
- Niestabilność łańcucha dostaw materiałów do produkcji.
- Szybka zmienność i niestabilność cenowa w zakresie materiałów do produkcji.
- Wzrost kosztów pracy.
- Wzrost kosztu opracowania oprzyrządowania do produkcji.

## Zdarzenia po dacie bilansu

---

### ▪ Rejestracja zmiany Statutu Spółki PROTEKTOR

W dniu **22.07.2021 r.** raportem bieżącym nr 20/2021 Zarząd poinformował, iż w dniu 21.07.2021 r. powziął informację o rejestracji w dniu 16.07.2021 r. przez Sąd Rejonowy Lublin Wschód w Lublinie, z siedzibą w Świdniku, VI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, wnioskowanych przez Emitenta zmian w Statucie PROTEKTOR S.A. oraz tekstu jednolitego, uchwalonych przez Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki w dniu 23 czerwca 2021 r. (uchwała nr 17/2021 ZWZ). Zmiana Statutu Spółki dotyczy przyjęcia nowego Programu Motywacyjnego dla kadry menadżerskiej, kluczowych pracowników i współpracowników Spółki oraz spółek zależnych od Spółki, a także w sprawie zmiany Statutu Spółki polegającej na upoważnieniu Zarządu do podwyższenia kapitału docelowego z wyłączeniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy.

### ▪ Zmiany w składzie Zarządu

W dniu **30.08.2021 r.** Rada Nadzorcza PROTEKTOR S.A. powołała Pana Kamila Gajdzińskiego w skład Zarządu Spółki na funkcję Członka Zarządu z dniem 01.09.2021 r. ze skutkiem na początek tego dnia, o czym Jednostka Dominująca informowała w raporcie bieżącym nr 21/2021.

### ▪ Zawarcie istotnych umów

W dniu **08.09.2021 r.** Zarząd poinformował (RB 22/2021) o podpisaniu przez spółkę zależną ABEBA Spezialschuh-Ausstatter GmbH porozumienia w sprawie przedłużenia współpracy z grupą Haberkorn, będącą znaczącym dystrybutorem obuwia w Europie.

Strony porozumienia, w związku z rozszerzeniem oferty ABEBA o nowe modele obuwia, wyraziły w nim intencję zwiększenia dostaw towarów, realizowanych przez ABEBA na rzecz grupy Haberkorn do równowartości 540 tys.



EUR w 2022 roku oraz przyjęły nowy cennik. W przypadku osiągnięcia i przekroczenia ww. kwoty strony porozumiały się co do rabatów szczegółowo opisanych w porozumieniu.

**W dniu 28.09.2021 r.** Spółka PROTEKTOR podpisała z mBank S.A. aneks do umowy ramowej dla linii wieloproduktowej, na mocy którego uległa zmianie struktura finansowania, o czym Zarząd poinformował raportem bieżącym nr 23/2021. Zwiększony został limit do wykorzystania w rachunku bieżącym oraz w kredycie obrotowym, zmniejszeniu natomiast uległ limit na gwarancje oraz akredytywy. Łączna wysokość limitu pozostała na tym samym poziomie i wynosi 9 500 tys. PLN.

W tym samym dniu Spółka podpisała również umowę faktoringu klasycznego z regresem z limitem do 2 000 tys. PLN na czas nieokreślony (RB 24/2021).

## 3. Wyniki i sytuacja finansowa Grupy Kapitałowej Protektor

### 3.1. RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT

RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT GRUPY KAPITAŁOWEJ ZA OKRES 01.01.2021 - 30.06.2021 I 01.01.2020 - 30.06.2020 ROK

Wyszczególnienie	od 01.01.2021 do 30.06.2021	od 01.01.2020 do 30.06.2020	zmiana %
	w tys. PLN	w tys. PLN	
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>47 797</b>	<b>40 313</b>	<b>18,6%</b>
Koszt własny sprzedaży	(28 110)	(25 187)	11,6%
<b>Zysk (strata) brutto ze sprzedaży</b>	<b>19 687</b>	<b>15 126</b>	<b>30,2%</b>
Koszty sprzedaży	(4 832)	(3 941)	22,6%
Koszty ogólnego zarządu	(11 563)	(10 985)	5,3%
Pozostałe przychody operacyjne	558	1 325	-57,9%
Pozostałe koszty operacyjne	(194)	(1 109)	-82,5%
<b>Zysk (strata) z działalności operacyjnej</b>	<b>3 656</b>	<b>416</b>	<b>778,8%</b>
Przychody finansowe	275	28	882,1%
Koszty finansowe	(628)	(618)	1,6%
<b>Zysk (strata) przed opodatkowaniem</b>	<b>3 303</b>	<b>(174)</b>	-
Podatek	(1 609)	(772)	108,4%
<b>Zysk (strata) netto</b>	<b>1 694</b>	<b>(946)</b>	-
- przypisany akcjonariuszom podmiotu dominującego	1 155	(1 209)	-
- przypisany akcjonariuszom mniejszościowym	539	263	104,9%

#### Przychody ze sprzedaży

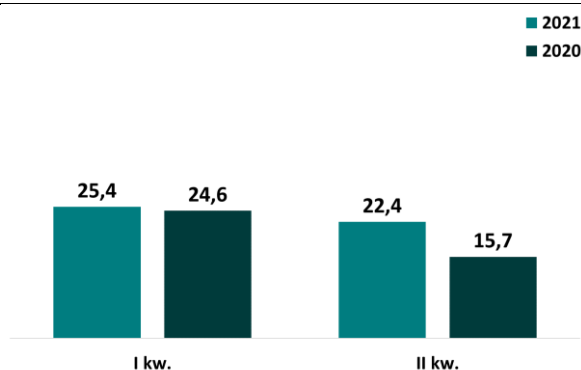
W I półroczu 2021 roku Grupa Kapitałowa Protektor uzyskała przychody ze sprzedaży na poziomie 47,8 mln PLN, co przekłada się na wynik wyższy o 7,5 mln PLN w porównaniu do analogicznego okresu ub. r. (+18,6% r/r).

Przychody ze sprzedaży poszczególnych spółek kształtowały się następująco:

- Grupa Abeba: 41,5 mln PLN (+5,8 mln PLN r/r)
- PROTEKTOR S.A.: 6,3 mln PLN (+1,6 mln PLN r/r)

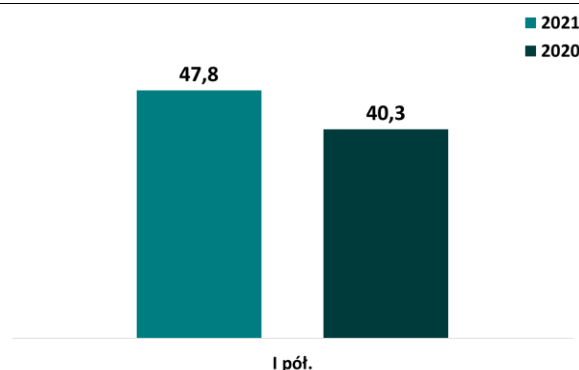
Największy udział w przychodach ze sprzedaży z tytułu umów z klientami w I połowie 2021 roku stanowiły produkty wytworzone w ramach Grupy (99,4%), które uzyskały poziom 47,5 mln PLN. Przychody ze sprzedaży usług oraz towarów i materiałów wygenerowano na poziomie 0,3 mln PLN, co stanowiło 0,6% ogółu przychodów.

SKONSOLIDOWANE PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY,  
I-II KWARTAŁ 2021 vs 2020 [MLN PLN]



Źródło: Protektor S.A.

SKONSOLIDOWANE PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY,  
I PÓŁROCZE 2021 vs 2020 [MLN PLN]



Źródło: Protektor S.A.

W I połowie 2021 roku Grupa sprzedała 317 tys. par obuwia, co przekłada się na wynik wyższy o 34 tys. par w porównaniu do roku ubiegłego (w I połowie 2020 roku sprzedano 283 tys. par obuwia).

Dodatkowo Grupa w I połowie 2021 roku sprzedała 2 965 tys. sztuk masek medycznych oraz higienicznych do klientów zewnętrznych.

Przychody ze sprzedaży **obuwia i masek** pod marką Abeba, Protektor oraz GROM w podziale na Grupę Abeba oraz PROTEKTOR S.A. kształtowały się następująco:

- Grupa Abeba wygenerowała sprzedaż na poziomie 39,7 mln PLN do podmiotów spoza Grupy Kapitałowej Protektor (+15,3% r/r). Przełożyło się to na sprzedaż 279 tys. par obuwia, co daje wynik wyższy o 25 tys. par sprzedanego obuwia niż w I połowie 2020 roku. Dodatkowo Grupa Abeba sprzedała 2 380 tys. sztuk masek medycznych i higienicznych.
- Spółka PROTEKTOR S.A. w I połowie 2021 roku uzyskała przychody ze sprzedaży obuwia i masek (w ujęciu skonsolidowanym) na poziomie 6,2 mln PLN (+36,6% r/r). W analizowanym okresie sprzedano 38 tys. par obuwia (+26,9% r/r) oraz 584 tys. sztuk masek medycznych i higienicznych.

Sprzedaż do pojedynczego klienta zewnętrznego w I połowie 2021 roku oraz w analogicznym okresie roku ubiegłego nie przekraczała 10% całkowitych skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży.

### Koszt własny sprzedaży

Bezpośrednio towarzyszące sprzedaży koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów wyniosły 28,1 mln PLN w I połowie 2021 roku i były wyższe o 11,6% w stosunku do analogicznego okresu ubiegłego roku (przy wzroście przychodów ze sprzedaży o 18,6% r/r).

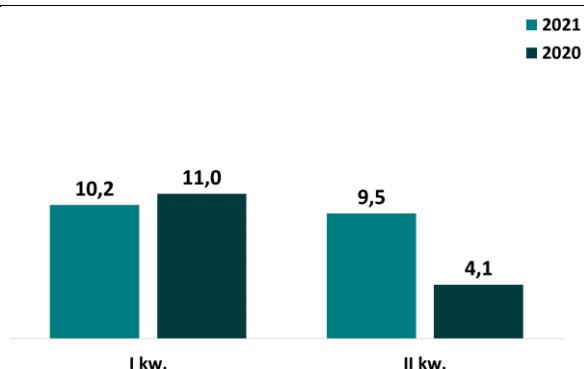
### Zysk (strata) brutto ze sprzedaży

W I połowie 2021 roku Grupa Kapitałowa Protektor wygenerowała zysk brutto ze sprzedaży na poziomie 19,7 mln PLN (+30,2% r/r), co przekłada się na wynik wyższy o 4,6 mln PLN w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku.

- w Grupie Abeba: 21,0 mln PLN (+5,8 mln PLN r/r)
- w PROTEKTOR S.A.: -1,3 mln PLN (-1,2 mln PLN r/r)

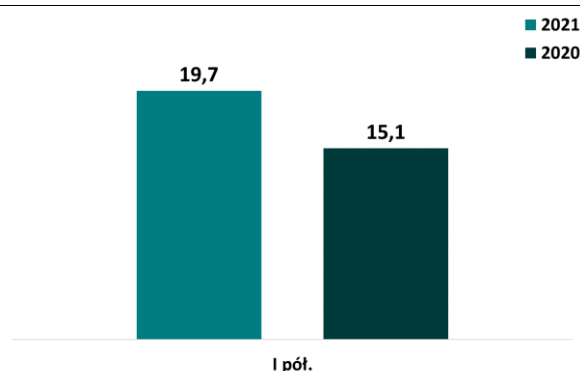
Wypracowana przez Grupę rentowność brutto ze sprzedaży (udział zysku brutto ze sprzedaży w przychodach ze sprzedaży) wyniosła 41,2% w porównaniu do 37,5% w I połowie 2020 roku (+3,7 p.p. r/r).

SKONSOLIDOWANY ZYSK BRUTTO ZE SPRZEDAŻY,  
I-II KWARTAŁ 2021 vs 2020 [MLN PLN]



Źródło: Protektor S.A.

SKONSOLIDOWANY ZYSK BRUTTO ZE SPRZEDAŻY,  
I PÓŁROCZE 2021 vs 2020 [MLN PLN]



Źródło: Protektor S.A.

## Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu

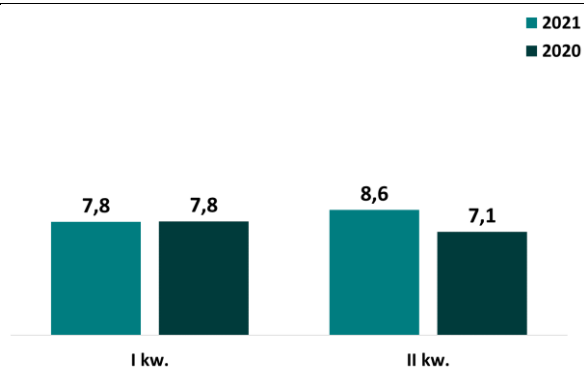
Skonsolidowane koszty sprzedaży i ogólnego zarządu w I połowie 2021 roku w Grupie Kapitałowej Protektor uzyskały poziom 16,4 mln PLN i były wyższe o 9,8% od kosztów poniesionych w okresie porównawczym ubiegłego roku.

Skonsolidowane koszty sprzedaży osiągnęły poziom 4,8 mln PLN i były wyższe o 22,6% w stosunku do I półrocza 2020 roku (+0,9 mln PLN r/r).

Koszty ogólnego zarządu stanowiły 11,6 mln PLN i były o 5,3% wyższe od kosztów poniesionych w ubiegłym roku (+0,6 mln PLN r/r).

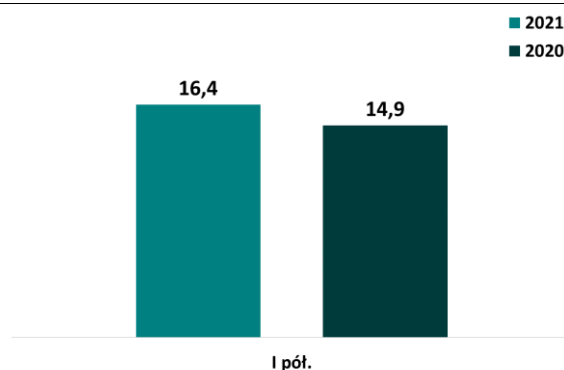
Największy wzrost kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu miał miejsce w wydatkach na wynagrodzenia (+0,7 mln PLN r/r), co głównie wynika z faktu, iż w okresie kwiecień – czerwiec ubiegłego roku Grupa korzystała z rządowego programu pomocy dla przedsiębiorców w związku z pandemią COVID-19 tj. dopłat do wynagrodzeń pracowników w czasie przestoju oraz dofinansowania do wynagrodzeń pracowników objętych obniżonym wymiarem czasu pracy. Wzrost kosztów nastąpił również w wydatkach na usługi transportowe (+0,2 mln PLN r/r) oraz w kosztach amortyzacji (+0,2 mln PLN r/r).

KOSZTY SPRZEDAŻY I OGÓLNEGO ZARZĄDU,  
I-II KWARTAŁ 2021 vs 2020 [MLN PLN]



Źródło: Protektor S.A.

KOSZTY SPRZEDAŻY I OGÓLNEGO ZARZĄDU,  
I PÓŁROCZE 2021 vs 2020 [MLN PLN]



Źródło: Protektor S.A.

## Pozostałe przychody i koszty operacyjne

Pozostałe przychody operacyjne w I połowie 2021 r. w Grupie Protektor wyniosły 0,6 mln PLN i były niższe o 0,7 mln PLN w porównaniu do ubiegłego roku (-57,9% r/r). Główną pozycję pozostałych przychodów operacyjnych stanowiły przychody z tytułu użytkowania majątku do celów prywatnych w Grupie Abeba na kwotę 0,2 mln PLN.

Pozostałe koszty operacyjne uzyskały poziom 0,2 mln PLN i były niższe o 0,9 mln PLN r/r (-82,5%). Na pozycję tę w I połowie 2021 roku składały się przede wszystkim odszkodowania dla byłych pracowników w związku z zakazem konkurencji w kwocie 0,05 mln PLN oraz odpisy aktualizujące aktywa obrotowe w kwocie 0,05 mln PLN.

## Wynik operacyjny i EBITDA

Skonsolidowany wynik operacyjny w I połowie 2021 r. Grupa Kapitałowa Protektor wygenerowała na poziomie 3,7 mln PLN (+3,2 mln PLN r/r).

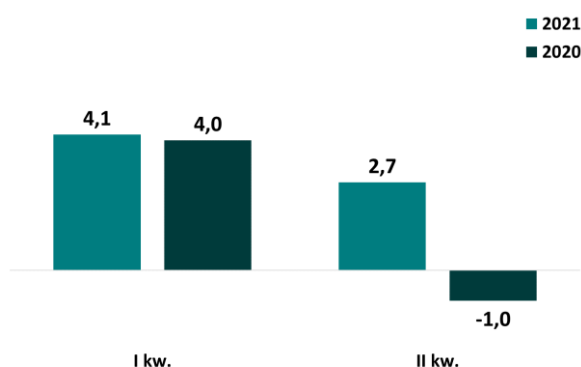
- w Grupie Abeba: 7,7 mln PLN (+5,0 mln PLN r/r)
- w PROTEKTOR S.A.: -4,1 mln PLN (-1,8 mln PLN r/r)

Na poprawę wyniku operacyjnego w I połowie 2021 roku wpływ miała przede wszystkim wygenerowana wyższa marża % ze sprzedaży o 3,7 p.p. r/r.

Skonsolidowany wynik EBITDA w I połowie 2021 roku wyniósł 6,8 mln PLN, w porównaniu do 3,0 mln PLN w I połowie 2020 roku (+3,8 mln PLN r/r). Rentowność EBITDA (udział skonsolidowanego wyniku EBITDA w przychodach ze sprzedaży) wyniosła 14,2% (+6,7 p.p. r/r).

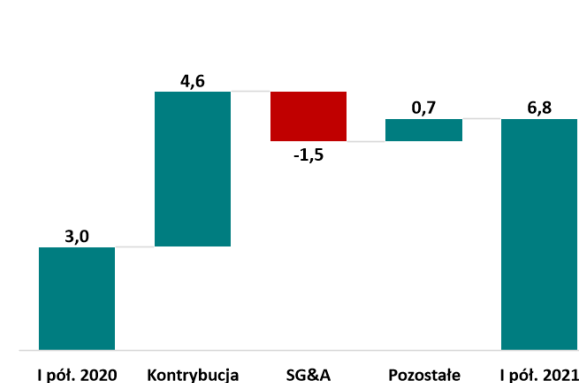
Kompozycja głównych składników kształtujących wynik EBITDA w okresie styczeń – czerwiec 2021 roku w porównaniu do analogicznego okresu 2020 roku została zaprezentowana na wykresie poniżej.

SKONSOLIDOWANA EBITDA,  
I-II KWARTAŁ 2021 vs 2020 [MLN PLN]



Źródło: Protektor S.A.

KOMPOZYCJA SKONSOLIDOWANEJ EBITDA,  
I PÓŁROCZE 2021 vs 2020 [MLN PLN]



Źródło: Protektor S.A.

## Przychody i koszty finansowe

W I połowie 2021 roku Grupa Kapitałowa uzyskała przychody finansowe na poziomie 0,2 mln PLN w porównaniu do 0,03 mln PLN w I połowie 2020 roku i w całości składały się z dodatnich różnic kursowych.

Koszty finansowe wyniosły 0,6 mln PLN i były na tym samym poziomie co w analogicznym okresie ubiegłego roku. Koszty finansowe w 2021 roku składały się przede wszystkim z odsetek w kwocie 0,5 mln PLN oraz prowizji o wartości 0,1 mln PLN.

## Zysk (strata) brutto

Grupa odnotowała zysk brutto na poziomie 3,3 mln PLN, co przekłada się na wynik wyższy o 3,5 mln PLN niż w ubiegłym roku (w I połowie 2020 roku Grupa uzyskała zysk brutto na poziomie -0,2 mln PLN).



## Podatek

Podatek za I półrocze 2021 roku wyniósł -1,6 mln PLN i był niższy o 0,8 mln PLN od podatku za I półrocze 2020 roku. Obciążenia podatkowe w Grupie mają niejednorodny charakter – ich specyfikację prezentuje poniższa tabela:

### STRUKTURA PODATKU OBROTOWEGO I DOCHODOWEGO W GRUPIE KAPITAŁOWEJ PROTEKTOR ZA OKRES 01.01.2021 – 30.06.2021 ROK

Wyszczególnienie	Protektor	Abeba GmbH	Abeba France	Inform	Rida	Terri-Pa
	tys. PLN	tys. EUR	tys. EUR	tys. EUR	tys. EUR	tys. EUR
Przychody przed konsolidacją	10 788	8 615	1 343	6 632	1 110	1 014
Zysk brutto	(1 215)	(6)	45	1 018	312	242
<b>Podatek</b>	<b>76</b>	-	-	<b>(261)</b>	<b>(49)</b>	<b>(50)</b>
Efektywna stopa podatku obrotowego	-	-	-	-	4%	5%
Efektywna stopa podatku dochodowego	6%	0%	0%	26%	-	-
Podatek obrotowy	-	-	-	-	(49)	(50)
Podatek dochodowy	76	-	-	(261)	-	-

Wyszczególnienie	1H 2021
	w tys. PLN
Podatek obrotowy (tys. PLN)	(450)
Podatek dochodowy (tys. PLN)	(1 111)
Korekty konsolidacyjne na podatku	(47)
<b>Podatek po konsolidacji</b>	<b>(1 609)</b>

## Wynik netto

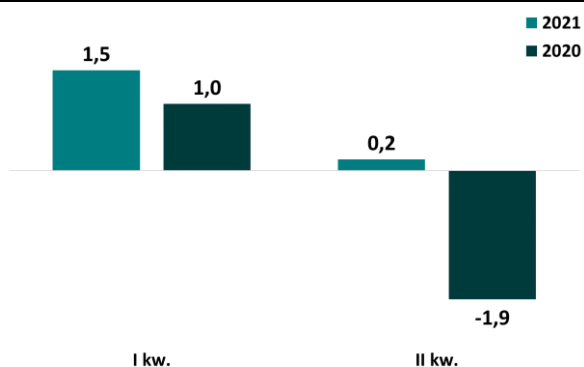
Ostatecznie wynik netto za I półrocze 2021 roku Grupa Kapitałowa Protektor wygenerowała na poziomie 1,7 mln PLN (+2,6 mln PLN r/r).

- w Grupie Abeba: 6,0 mln PLN (+4,4 mln PLN r/r)
- w PROTEKTOR S.A.: -4,3 mln PLN (-1,8 mln PLN r/r)

Zysk netto przypadający akcjonariuszom Jednostki Dominującej wyniósł 1,2 mln PLN (+2,4 mln PLN r/r). W analogicznym okresie roku poprzedniego wygenerowany wynik netto przypadający akcjonariuszom Jednostki Dominującej wyniósł -1,2 mln PLN.

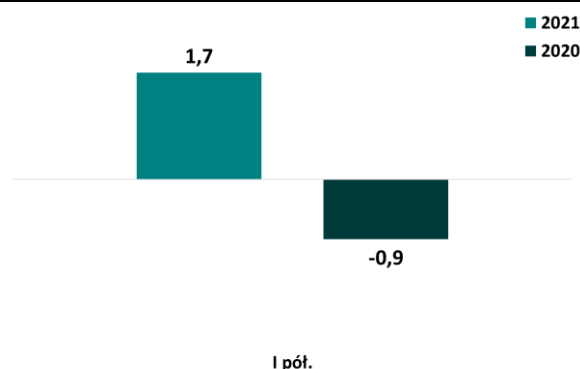
Rentowność netto (udział skonsolidowanego zysku netto w przychodach ze sprzedaży) za okres sprawozdawczy wyniosła 3,5% (w roku ubiegłym wskaźnik ten wynosił -2,3%).

SKONSOLIDOWANY WYNIK NETTO,  
I-II KWARTAŁ 2021 vs 2020 [MLN PLN]



Źródło: Protektor S.A.

SKONSOLIDOWANY WYNIK NETTO,  
I PÓŁROCZE 2021 vs 2020 [MLN PLN]



Źródło: Protektor S.A.

### 3.2. WYNIKI FINANSOWE WEDŁUG SEGMENTÓW DZIAŁALNOŚCI

Działalność Grupy Kapitałowej Protektor realizowana jest w ramach segmentów operacyjnych, które są strategicznymi jednostkami gospodarczymi całej Grupy. Zostały one wydzielone w oparciu o Grupę Kapitałową Abeba oraz PROTEKTOR S.A.

Działalność poszczególnych segmentów obejmuje głównie produkcję i sprzedaż obuwia bezpiecznego i zawodowego, militarne, a także dedykowanego dla służb ratowniczych i policji. Dodatkowo Grupa Kapitałowa zajmuje się produkcją i sprzedażą masek higienicznych oraz medycznych.

Zarząd monitoruje oddzielnie wyniki segmentów w celu podejmowania decyzji dotyczących alokacji zasobów, oceny skutków tej alokacji oraz wyników działalności. Wyniki segmentu są oceniane na poziomie zysku (straty) netto.

Zasady rachunkowości zastosowane w segmentach sprawozdawczych są takie same jak polityka rachunkowości Grupy Kapitałowej Protektor.

Segmenty nie podlegały łączeniu. Grupa nie posiada pozostałych segmentów, które nie podlegały wymogom sprawozdawczym w zakresie segmentów operacyjnych.

#### SEGMENTY OPERACYJNE GRUPY KAPITAŁOWEJ PROTEKTOR

WYSZCZEGÓLNIENIE	za okres od 01.01.2021 do 30.06.2021			za okres od 01.01.2020 do 30.06.2020		
	GK ABEBA	PROTEKTOR	RAZEM	GK ABEBA	PROTEKTOR	RAZEM
Przychody ze sprzedaży	42 621	10 788	53 409	36 381	9 823	46 204
<b>Sprzedaż na zewnątrz</b>	<b>41 524</b>	<b>6 273</b>	<b>47 797</b>	<b>35 677</b>	<b>4 636</b>	<b>40 313</b>
Sprzedaż między segmentami	1 097	4 515	5 612	704	5 187	5 891
Koszt własny sprzedaży	(20 535)	(7 575)	(28 110)	(20 500)	(4 687)	(25 187)
<b>Wynik segmentu</b>	<b>20 989</b>	<b>(1 302)</b>	<b>19 687</b>	<b>15 177</b>	<b>(51)</b>	<b>15 126</b>
Pozostałe koszty (przychody) segmentu	(13 265)	(2 766)	(16 031)	(12 453)	(2 257)	(14 710)
<b>Wynik na działalności operacyjnej</b>	<b>7 724</b>	<b>(4 068)</b>	<b>3 656</b>	<b>2 724</b>	<b>(2 308)</b>	<b>416</b>
Przychody finansowe	25	250	275	10	18	28
Koszty finansowe	(117)	(511)	(628)	(158)	(460)	(618)
Inne korekty	-	-	-	-	-	-
<b>Wynik przed opodatkowaniem</b>	<b>7 632</b>	<b>(4 329)</b>	<b>3 303</b>	<b>2 576</b>	<b>(2 750)</b>	<b>(174)</b>
Podatek	(1 664)	55	(1 609)	(1 027)	255	(772)
<b>Wynik netto</b>	<b>5 968</b>	<b>(4 274)</b>	<b>1 694</b>	<b>1 549</b>	<b>(2 495)</b>	<b>(946)</b>
	<b>na dzień 30.06.2021</b>			<b>na dzień 31.12.2020</b>		
Aktywa segmentu	63 827	41 858	105 685	60 696	38 318	99 014
w tym znak towarowy - GK Abeba	5 647	-	5 647	5 764	-	5 764
w tym inwestycje w jednostkach zależnych	-	(22 840)	(22 840)	-	(22 840)	(22 840)
Zobowiązania segmentu	19 753	33 693	53 446	18 744	28 705	47 449
	<b>za okres od 01.01.2021 do 30.06.2021</b>			<b>za okres od 01.01.2020 do 30.06.2020</b>		
Amortyzacja wartości niematerialnych i prawnych	38	8	46	43	6	49
Amortyzacja rzeczowych aktywów trwałych	1 348	1 744	3 092	1 210	1 348	2 558

Grupa Kapitałowa Protektor posiada siedziby w Polsce, Niemczech, Francji oraz Mołdawii (region Naddniestrza).

Poniżej przedstawiono strukturę przychodów ze sprzedaży od klientów zewnętrznych z uwzględnieniem obszarów geograficznych, w których Grupa posiada siedziby oraz informacje o aktywach segmentów Grupy Abeba oraz PROTEKTOR S.A.

**OBSZARY GEOGRAFICZNE SEGMENTÓW OPERACYJNYCH – DANE ZA OKRES OD 01.01.2021 DO 30.06.2021 ROKU**

Wyszczególnienie	Segmenty			Inne	Razem
	Polska	Niemcy	Pozostałe kraje europejskie		
Przychody ogółem	6 731	24 212	16 489	366	47 797
Aktywa segmentu	42 083	63 602	-	-	105 685

**OBSZARY GEOGRAFICZNE SEGMENTÓW OPERACYJNYCH – DANE ZA OKRES OD 01.01.2020 DO 30.06.2020 ROKU**

Wyszczególnienie	Segmenty			Inne	Razem
	Polska	Niemcy	Pozostałe kraje europejskie		
Przychody ogółem	5 091	22 092	12 727	403	40 313
Aktywa segmentu*	38 318	60 696	-	-	99 014

\*dane na dzień 31.12.2020 r.

W okresie sprawozdawczym Grupa Kapitałowa Protektor nie osiągnęła przychodu z tytułu transakcji z zewnętrznym pojedynczym klientem, który stanowiłby 10 lub więcej procent łącznych przychodów Grupy.

### 3.3. SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ

**PRZEGLĄD GŁÓWNYCH POZYCJI SKONSOLIDOWANEGO BILANSU NA DZIEŃ 30.06.2021 I 31.12.2020 ROKU**

Wyszczególnienie	30.06.2021		31.12.2020		Zmiana	
	w tys. PLN	struktura %	w tys. PLN	struktura %	w tys. PLN	dynamika %
<b>Aktywa trwałe</b>	<b>41 681</b>	<b>39,4%</b>	<b>40 977</b>	<b>41,4%</b>	<b>704</b>	<b>1,7%</b>
Wartości niematerialne	7 020	6,6%	6 725	6,8%	295	4,4%
Rzeczowe aktywa trwałe	30 016	28,4%	31 594	31,9%	(1 578)	-5,0%
Inwestycje w jednostkach zależnych	-	0,0%	-	0,0%	-	-
Pozostałe długoterminowe aktywa finansowe	-	0,0%	-	0,0%	-	-
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	1 602	1,5%	1 614	1,6%	(12)	-0,7%
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	3 043	2,9%	1 044	1,1%	1 999	191,5%
<b>Aktywa obrotowe</b>	<b>64 004</b>	<b>60,6%</b>	<b>58 037</b>	<b>58,6%</b>	<b>5 967</b>	<b>10,3%</b>
Zapasy	45 106	42,7%	40 529	40,9%	4 577	11,3%
Należności z tytułu dostaw i usług	9 947	9,4%	6 163	6,2%	3 784	61,4%
Należności z tytułu bieżącego podatku dochodowego	2 132	2,0%	2 142	2,2%	(10)	-0,5%
Pozostałe należności krótkoterminowe	1 552	1,5%	1 828	1,8%	(276)	-15,1%
Pozostałe krótkoterminowe aktywa finansowe	26	0,0%	4	0,0%	22	550,0%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	4 142	3,9%	6 047	6,1%	(1 905)	-31,5%
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	1 099	1,0%	1 324	1,3%	(225)	-17,0%
<b>AKTYWA RAZEM</b>	<b>105 685</b>	<b>100,0%</b>	<b>99 014</b>	<b>100,0%</b>	<b>6 671</b>	<b>6,7%</b>

Suma bilansowa Grupy Kapitałowej Protektor na dzień 30.06.2021 r. wynosiła 105,7 mln PLN i była wyższa o 6,7 mln PLN (+6,7%) w stosunku do stanu z 31.12.2020 r.

#### Aktywa trwałe

Aktywa trwałe na dzień 30.06.2021 r. były na poziomie 41,7 mln PLN i stanowiły 39,4% sumy bilansowej. Ich udział w aktywach ogółem zmniejszył się o 2,0 p.p. w stosunku do dnia 31.12.2020 r.

Wśród aktywów trwałych największą pozycję, tj. 28,4% sumy bilansowej stanowią rzeczowe aktywa trwałe o wartości 30,0 mln PLN (-5,0% r/r). W kwocie tej największą wartość miały aktywa z tytułu prawa użytkowania

w leasingu wycenione na 18,7 mln PLN. Na pozycję tę, zgodnie z wymogami MSSF 16, składał się najem powierzchni biurowych i magazynowych, długoterminowy najem samochodów oraz wózków widłowych, a także maszyny i pozostałe sprzęty w związku z zawartymi umowami leasingu.

Drugą największą grupę wśród aktywów trwałych mają wartości niematerialne i prawne w wysokości 7,0 mln PLN (+4,4% r/r). Ich udział w aktywach ogółem stanowi 6,6%. Na wartości niematerialne i prawne składa się przede wszystkim znak towarowy Grupy Kapitałowej Abeba w kwocie 5,6 mln PLN, nakłady na system ERP w kwocie 0,9 mln PLN oraz nakłady na sklep e-commerce w kwocie 0,2 mln PLN.

## Aktywa obrotowe

Aktywa obrotowe na dzień 30.06.2021 r. były na poziomie 64,0 mln PLN i stanowiły 60,6% sumy bilansowej. Ich wartość była wyższa o 6,0 mln PLN (+10,3%) w stosunku do stanu na dzień 31.12.2020 r.

Wśród aktywów obrotowych największą grupę stanowiły zapasy o wartości 45,1 mln PLN (42,7% aktywów ogółem), które w stosunku do stanu na dzień 31.12.2020 r. były na wyższym poziomie o 4,6 mln PLN. Wzrost zapasu r/r wynika przede wszystkim z zatowarowania w nowe produkty marki Protektor oraz z zatowarowania pod sklep e-commerce w spółce PROTEKTOR, który został uruchomiony w II kwartale 2021 r.

Drugą największą pozycją w aktywach obrotowych były należności z tyt. dostaw i usług (9,4% aktywów ogółem). Względem stanu na dzień 31.12.2020 r. odnotowały wzrost o 3,8 mln PLN, uzyskując poziom 9,9 mln PLN na dzień 30.06.2021 r.

### PRZEGLĄD GŁÓWNYCH POZYCJI SKONSOLIDOWANEGO BILANSU NA DZIEŃ 30.06.2021 I 31.12.2020 ROKU

Wyszczególnienie	30.06.2021		31.12.2020		Zmiana	
	w tys. PLN	struktura %	w tys. PLN	struktura %	w tys. PLN	dynamika %
<b>Kapitały własne</b>	<b>52 239</b>	<b>49,4%</b>	<b>51 565</b>	<b>52,1%</b>	<b>674</b>	<b>1,3%</b>
Kapitał podstawowy	9 572	9,1%	9 572	9,7%	-	0,0%
Kapitał zapasowy	10 235	9,7%	10 235	10,3%	-	0,0%
Pozostałe kapitały	4 049	3,8%	1 789	1,8%	2 260	126,3%
Niepodzielony wynik finansowy	26 313	24,9%	28 388	28,7%	(2 075)	-7,3%
Udziały niesprawujące kontroli	<b>2 070</b>	<b>2,0%</b>	1 581	1,6%	489	30,9%
<b>Zobowiązania</b>	<b>53 446</b>	<b>50,6%</b>	<b>47 449</b>	<b>47,9%</b>	<b>5 997</b>	<b>12,6%</b>
<b>Zobowiązania długoterminowe</b>	<b>13 021</b>	<b>12,3%</b>	<b>15 035</b>	<b>15,2%</b>	<b>(2 014)</b>	<b>-13,4%</b>
Długoterminowe kredyty i pożyczki	1 258	1,2%	1 468	1,5%	(210)	-14,3%
Pozostałe długoterminowe zobowiązania	-	0,0%	-	0,0%	-	-
Zobowiązania z tyt. prawa do użytkowania aktywów w leasingu (MSSF 16)	11 452	10,8%	13 228	13,4%	(1 776)	-13,4%
Rezerwy na zobowiązania długoterminowe	311	0,3%	339	0,3%	(28)	-8,3%
<b>Zobowiązania krótkoterminowe</b>	<b>40 425</b>	<b>38,3%</b>	<b>32 414</b>	<b>32,7%</b>	<b>8 011</b>	<b>24,7%</b>
Krótkoterminowe kredyty i pożyczki	12 240	11,6%	8 927	9,0%	3 313	37,1%
Pozostałe krótkoterminowe zobowiązania	5 910	5,6%	5 007	5,1%	903	18,0%
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	12 761	12,1%	10 455	10,6%	2 306	22,1%
Zobowiązania z tytułu bieżącego podatku dochodowego	1 521	1,4%	1 059	1,1%	462	43,6%
Zobowiązania z tyt. prawa do użytkowania aktywów w leasingu (MSSF 16)	5 518	5,2%	5 196	5,2%	322	6,2%
Rezerwy na zobowiązania krótkoterminowe	2 475	2,3%	1 770	1,8%	705	39,8%
<b>PASYWA RAZEM</b>	<b>105 685</b>	<b>100,0%</b>	<b>99 014</b>	<b>100,0%</b>	<b>6 671</b>	<b>6,7%</b>

## Kapitały własne

W strukturze pasywów Grupy Kapitałowej Protektor na dzień 30.06.2021 r. kapitały własne stanowiły 49,4% sumy bilansowej. Na koniec I półrocza 2021 roku kapitał własny był wyższy o 0,7 mln PLN w stosunku do stanu na dzień 31.12.2020 r., uzyskując poziom 52,2 mln PLN.

## Zobowiązania

Łączna wartość zobowiązań na dzień 30.06.2021 r. była na poziomie 53,4 mln PLN. Wzrost o 6,0 mln PLN w stosunku do 31.12.2020 r. (+12,6%), wynika ze wzrostu zobowiązań krótkoterminowych.

Zobowiązania długoterminowe na koniec I półrocza 2021 r. wyniosły 13,0 mln PLN i obniżyły swój poziom o 2,0 mln PLN r/r. Spadek ten wynika przede wszystkim z niższego poziomu zobowiązań z tytułu prawa do użytkowania aktywów w leasingu o 1,8 mln PLN r/r.

Zobowiązania krótkoterminowe na dzień 30.06.2021 r. były na poziomie 40,4 mln PLN (+24,7% r/r). Największy wzrost odnotowano w krótkoterminowych kredytach i pożyczkach (+3,3 mln PLN r/r) oraz w zobowiązaniach z tytułu dostaw i usług (+2,3 mln PLN r/r).

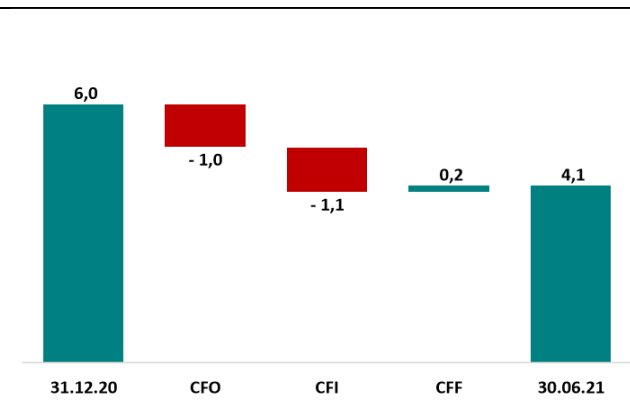
## 3.4. SPRAWOZDANIE Z PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH

W okresie od 01.01.2021 r. do 30.06.2021 r. stan środków pieniężnych zmniejszył się o kwotę 1,9 mln PLN, głównie przez niskie przepływy gotówkowe z działalności operacyjnej (-1,0 mln PLN) oraz inwestycyjnej (-1,1 mln PLN).

### PRZEGLĄD GŁÓWNYCH POZYCJI SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA Z CAŁKOWITYCH PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH

Wyszczególnienie	od 01.01.2021 do 30.06.2021	od 01.01.2020 do 30.06.2020	Zmiana	
	w tys. PLN	w tys. PLN	w tys. PLN	dynamika %
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	3 303	(174)	3 477	-
Korekty	(3 366)	2 303	(5 669)	-
Zapłacony podatek dochodowy	(957)	(1 102)	145	-13,2%
Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej	(1 020)	1 027	(2 047)	-
Przepływy pieniężne z działalności inwestycyjnej	(1 054)	3 446	(4 500)	-
Przepływy pieniężne z działalności finansowej, w tym:	169	(2 964)	3 133	-
Dywidendy wypłacone	-	-	-	-
Przepływy pieniężne razem	(1 905)	1 509	(3 414)	-

### KOMPOZYCJA ZMIANY STANU GOTÓWKI, I PÓŁROCZE 2021 [MLN PLN]



Źródło: Protektor S.A.

Skonsolidowane przepływy netto z działalności operacyjnej w I połowie 2021 r. wyniosły -1,0 mln PLN. Pomimo wygenerowanego wyższego zysku brutto o 3,5 mln PLN w porównaniu do I półrocza 2020 roku, przepływy netto z działalności operacyjnej były niższe o 2,0 mln PLN r/r. Do spadku przyczyniła się przede wszystkim negatywna zmiana stanu zapasów (-6,1 mln PLN r/r) oraz należności (-1,8 mln PLN r/r).

Skonsolidowane przepływy netto z działalności inwestycyjnej w I połowie 2021 r. wyniosły -1,1 mln PLN (-4,5 mln PLN r/r). Na wartość tę składały się



przede wszystkim wydatki w kwocie 1,1 mln PLN na nabycie rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych.

Skonsolidowane przepływy netto z działalności finansowej w I połowie 2021 r. wyniosły 0,2 mln PLN (+3,1 mln PLN r/r). Wpływy z tytułu zaciągnięcia kredytów stanowiły 7,0 mln PLN, natomiast wydatki stanowiły 6,8 mln PLN i głównie składały się na nie: spłata kredytów (3,8 mln PLN), spłata zobowiązań z tytułu leasingu (2,5 mln PLN) oraz zapłacone odsetki (0,5 mln PLN).

### 3.5. NAKŁADY INWESTYCYJNE

Zgodnie z przyjętą strategią na lata 2020-2023, w I połowie 2021 roku Grupa kładła duży nacisk na realizację nowych projektów. Trwały przede wszystkim prace nad wprowadzeniem nowych linii obuwia do oferty sprzedaży i ulepszaniem już istniejących modeli. Grupa realizowała również kolejne etapy związane z wdrożeniem systemu ERP oraz nowego sklepu e-commerce.

Do najważniejszych inwestycji, jakich dokonywała Spółka PROTEKTOR w I połowie 2021 roku należą:

- Wydatki związane z rozwojem produktu, badaniami i uzyskaniem odpowiednich certyfikatów.
- Nakłady związane z wdrożeniem kompleksowego systemu klasy ERP obejmującego swoim zakresem następujące moduły: konstrukcyjno-technologiczny, kalkulacje kosztu wytworzenia i cen, bilans i zamówienie materiałów, sprzedaż, planowanie produkcji, produkcja, rozliczanie produkcji, logistyka i magazyn, fakturowanie, system raportowania zarządczego.
- Nakłady związane z uruchomieniem nowego sklepu e-commerce.

Inwestycje w GK Abeba miały charakter odtworzeniowy oraz modernizacyjny, w postaci wyposażenia technicznego oraz zakupu drobnych maszyn.

Wszystkie wymienione powyżej inwestycje są niezbędne dla efektywnego funkcjonowania Grupy oraz wpłyną korzystnie na ustabilizowanie pozycji i jej bezpieczne funkcjonowanie w czasie pandemii oraz post-pandemii. Szczególnie ważne są elementy związane z rozwojem produktu, a także z rozwojem platformy e-commerce, jako alternatywnego kanału dystrybucji.

Wdrożenie poprawnego systemu ERP pozwoli na optymalizację kapitału obrotowego oraz wdrożenie prawidłowych zasad kosztorysowania produktów. W dłuższej perspektywie czasu (około 2 lat) wdrożenie poprawnych zasad planowania produkcji, rozliczania materiałowego, planowania stanu ilościowego wyrobów gotowych ma magazynach umożliwi odblokowanie kapitału zamrożonego w zapasach na wartość 5-8 mln PLN.

### 3.6. KLUCZOWE WSKAŹNIKI FINANSOWE

Wskaźniki zastosowane do oceny kondycji finansowej Grupy Kapitałowej Protektor podzielono na 3 kategorie:

1. **Rentowność** – do jej oceny wybrano 5 wskaźników. Dotyczą one rentowności sprzedaży, co pozwala na jej ocenę osiąganą w odniesieniu do wyniku brutto ze sprzedaży, wyniku operacyjnego, wyniku EBITDA, wyniku finansowego brutto i wyniku finansowego netto.

Wskaźniki rentowności	Algorytm obliczeniowy	za okres		zmiana %
		od 01.01.2021 do 30.06.2021	od 01.01.2020 do 30.06.2020	
Rentowność zysku brutto ze sprzedaży	zysk brutto ze sprzedaży / przychody ze sprzedaży * 100%	41,19%	37,52%	3,67 p.p.
Rentowność EBIT	zysk operacyjny / przychody ze sprzedaży * 100%	7,65%	1,03%	6,62 p.p.
Rentowność EBITDA	(zysk operacyjny + amortyzacja) / przychody ze sprzedaży * 100%	14,21%	7,50%	6,72 p.p.
Rentowność sprzedaży brutto	zysk brutto / przychody ze sprzedaży * 100%	6,91%	-0,43%	7,34 p.p.
Rentowność sprzedaży netto (ROS)	zysk netto / przychody ze sprzedaży * 100%	3,54%	-2,35%	5,89 p.p.

**2. Zadłużenie** – do oceny poziomu zadłużenia wybrano 5 wskaźników. Jeden z nich (zadłużenie netto / EBITDA) odnosi się do możliwości pokrycia zadłużenia z przepływów finansowych, natomiast cztery pozostałe opisują strukturę zadłużenia. Wskaźniki te pozwalają na ocenę sytuacji finansowej przedsiębiorstwa oraz stopień wykorzystania dźwigni finansowej.

Wskaźniki zadłużenia	Algorytm obliczeniowy	na dzień		zmiana %
		30.06.2021	31.12.2020	
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	zobowiązania ogółem / aktywa ogółem * 100%	50,57%	47,92%	2,65 p.p.
Zadłużenie netto / LTM EBITDA*	zadłużenie netto / (zysk operacyjny + amortyzacja)	2,34	2,99	-21,64%
Pokrycie zadłużenia kapitałami własnymi	kapitały własne / kapitały obce	0,98	1,09	-10,06%
Pokrycie majątku trwałego kapitałem stałym	(kapitały własne + zobowiązani długoterminowe) / majątek trwały	1,57	1,63	-3,67%
Trwałość struktury finansowania	(kapitały własne + zobowiązania długoterminowe) / pasywa ogółem * 100%	61,75%	67,26%	-5,51 p.p.

\* LTM EBITDA z ostatnich 12 miesięcy od dnia sprawozdawczego

**3. Płynność** – do jej oceny wybrano 3 wskaźniki, które odzwierciedlają zdolność Grupy do regulowania zobowiązań w zależności od stopnia płynności aktywów.

Wskaźniki płynności	Algorytm obliczeniowy	na dzień		zmiana %
		30.06.2021	31.12.2020	
Wskaźnik bieżącej płynności	aktywa obrotowe / zobowiązania krótkoterminowe	1,58	1,79	-11,57%
Wskaźnik szybkiej płynności	(środki pieniężne + należności) / zobowiązania krótkoterminowe	0,44	0,50	-11,92%
Wskaźnik płynności gotówkowej	środki pieniężne / zobowiązania krótkoterminowe	0,10	0,19	-45,08%

W opinii Zarządu przedstawione wskaźniki finansowe dostarczają przydatnych informacji na temat sytuacji finansowej, płynności i rentowności przedsiębiorstwa. Wskaźniki te są powszechnie stosowane do oceny różnych obszarów działalności przedsiębiorstw i dają możliwość interpretacji kondycji finansowej przedsiębiorstwa w danym czasie. Dzięki temu, że dane wykorzystywane do obliczania powyższych wskaźników zaczerpnięte są bezpośrednio ze sprawozdań finansowych, a same wskaźniki są często wykorzystywane przez podmioty publikujące sprawozdania finansowe, stanowią rzetelną podstawę do analizy porównawczej różnych przedsiębiorstw.

### 3.7. ZARZĄDZANIE ZASOBAMI FINANSOWYMI

#### Zadłużenie odsetkowe

Łączna wartość zobowiązań odsetkowych w analizowanym okresie wzrosła w stosunku do końca 2020 roku o 1,7 mln PLN.

W porównaniu do dnia 31.12.2020 r. wzrost odnotowały zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek o 3,1 mln PLN r/r, spadek natomiast odnotowały zobowiązania z tytułu leasingu finansowego o 1,5 mln PLN r/r. Pozostałe zobowiązania finansowe pozostały na podobnym poziomie r/r.

#### STAN ZADŁUŻENIA ODSETKOWEGO NA DZIEŃ 30.06.2021 I 31.12.2020 ROKU

Wyszczególnienie	30.06.2021		31.12.2020		Zmiana	
	w tys. PLN	struktura %	w tys. PLN	struktura %	w tys. PLN	dynamika %
<b>Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek, w tym:</b>	<b>13 498</b>	<b>42,2%</b>	<b>10 395</b>	<b>34,3%</b>	<b>3 103</b>	<b>29,9%</b>
- długoterminowe	1 258	3,9%	1 468	4,8%	(210)	-14,3%
- krótkoterminowe	12 240	38,3%	8 927	29,5%	3 313	37,1%
<b>Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego, w tym:</b>	<b>16 970</b>	<b>53,1%</b>	<b>18 424</b>	<b>60,8%</b>	<b>(1 454)</b>	<b>-7,9%</b>
- długoterminowe	11 452	35,8%	13 228	43,7%	(1 776)	-13,4%
- krótkoterminowe	5 518	17,3%	5 196	17,1%	322	6,2%
<b>Pozostałe zobowiązania finansowe, w tym:</b>	<b>1 501</b>	<b>4,7%</b>	<b>1 481</b>	<b>4,9%</b>	<b>20</b>	<b>1,4%</b>
- długoterminowe	-	0,0%	-	0,0%	-	-
- krótkoterminowe	1 501	4,7%	1 481	4,9%	20	1,4%
<b>ZOBOWIĄZANIA ODSETKOWE RAZEM</b>	<b>31 969</b>	<b>100,0%</b>	<b>30 300</b>	<b>100,0%</b>	<b>1 669</b>	<b>5,5%</b>

Na dzień 30 czerwca 2021 r. zadłużenie z tytułu kredytów dotyczy:

- Kredytu zaciągniętego przez PROTEKTOR S.A. w mBank S.A. w ramach umowy ramowej dla linii wieloproduktowej z dnia 19 października 2020 r. Na dzień 30 czerwca 2021 r. zadłużenie z tego tytułu wynosi 5 491 tys. PLN.
- Kredytów zaciągniętych przez Grupę Abeba: w banku Bank 1 Saar na zakup maszyn oraz kredytu odnawialnego w rachunku bieżącym, który został zwiększony względem stanu na 31.12.2020 o 750 tys. EUR, a także kredytu na preferencyjnych warunkach we Francji w kwocie 350 tys. EUR. Zwiększenie poziomu kredytów o 710 tys. EUR w Grupie Abeba miało za cel zabezpieczenie płynności Grupy Protektor w związku z możliwą kolejną falą COVID-19 jesienią br. Na dzień 30 czerwca 2021 r. zadłużenie wynosi 1 771 tys. EUR.

W okresie objętym niniejszym półrocznym sprawozdaniem, jak również po dniu sprawozdawczym, nie wystąpiły przypadki niewywiązania się ze spłaty kapitału bądź odsetek lub naruszenia innych warunków umów kredytowych.

Na dzień 30 czerwca 2021 r. zadłużenie z tytułu leasingu finansowego wynosi:

- W PROTEKTOR S.A. 13 889 tys. PLN, w tym kwota 8 981 tys. PLN dot. umowy najmu hali produkcyjno-magazynowej z budynkiem biurowym od podmiotu Strefa 1 Sp. z o.o. oraz najmu biura w Warszawie od podmiotu Wilanów Business Centre Sp. z o.o. Pozostała część kwoty, tj. 4 908 tys. PLN dot. leasingu maszyn, samochodów oraz pozostałych urządzeń.

- W Grupie Abeba 681 tys. EUR, z czego kwota 401 tys. EUR dot. umowy najmu budynku z podmiotem SaarLB Saarbruecken, kwota 125 tys. EUR dot. umów leasingu samochodów a kwota 155 tys. EUR wynika z umów podpisanych z dostawcą sprzętu IT.

Na dzień 30 czerwca 2021 r. pozostałe zadłużenie finansowe wynosi:

- W PROTEKTOR S.A. 1 501 tys. PLN i dotyczy w całości zawartej z mBank S.A. w dniu 19 października 2021 r. umowy o elektroniczny kredyt na spłatę zobowiązań (faktoring odwrotny).

W wyniku budżetowego zarządzania zasobami finansowymi Grupa Kapitałowa posiada zdolność wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań. W ocenie Zarządu Jednostki Dominującej nie występują zagrożenia w zakresie obsługi i spłat zaciągniętych zobowiązań.

Jednym z podstawowych wskaźników poziomu zadłużenia, który Zarząd Grupy Protektor na bieżąco analizuje, jest współczynnik zadłużenia EBITDA, tj. iloraz zadłużenia netto oraz zysku na poziomie EBITDA.

Poniżej w tabeli zamieszczono kalkulację wskaźnika zadłużenia EBITDA oraz uzgodnienie EBITDA.

#### WSKAŹNIK ZADŁUŻENIA EBITDA

Wskaźnik	30.06.2021	31.12.2020	Zmiana %
	w tys. PLN	w tys. PLN	
<b>Zadłużenie netto</b>	<b>27 827</b>	<b>24 253</b>	<b>14,7%</b>
Zobowiązania z tytułu kredytów	13 498	10 395	29,9%
plus: Zobowiązania z tytułu leasingu	16 970	18 424	-7,9%
plus: Pozostałe zobowiązania finansowe	1 501	1 481	1,4%
<b>Zobowiązania z tytułu zadłużenia razem</b>	<b>31 969</b>	<b>30 300</b>	<b>5,5%</b>
minus: Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	4 142	6 047	-31,5%
<b>LTM EBITDA*</b>	<b>11 893</b>	<b>8 122</b>	<b>46,4%</b>
Zysk netto	3 892	1 252	210,9%
plus: Podatek dochodowy	(1 434)	(597)	140,2%
<b>Zysk przed opodatkowaniem</b>	<b>5 326</b>	<b>1 849</b>	<b>188,0%</b>
plus: Koszty finansowe	(789)	(779)	1,3%
minus: Przychody finansowe	388	141	175,2%
<b>Zysk z działalności operacyjnej</b>	<b>5 727</b>	<b>2 487</b>	<b>130,3%</b>
plus: Amortyzacja	6 166	5 635	9,4%
<b>Zadłużenie netto / LTM EBITDA*</b>	<b>2,34</b>	<b>2,99</b>	<b>-21,6%</b>

\*LTM EBITDA z ostatnich 12 miesięcy od dnia sprawozdawczego

#### Udzielone pożyczki

W I połowie 2021 roku żadna ze spółek Grupy Kapitałowej Protektor nie udzielała pożyczek.

## 4. Strategia Grupy Kapitałowej Protektor oraz uwarunkowania rozwoju

### 4.1. REALIZACJA STRATEGII

#### Przegląd strategii

W dniu 18 czerwca 2020 r. raportem bieżącym nr 17/2020 Zarząd poinformował, iż po konsultacji z Radą Nadzorczą i jej akceptacji, przyjął Strategię Spółki na lata 2020-2023 pod nazwą „PRT 4.0 – Człowiek i jego bezpieczeństwo”.

Przyjęcie omawianego dokumentu przez Spółkę nastąpiło w efekcie przeprowadzenia dokładnej analizy strategicznej, w tym trendów zachodzących na rynku oraz planów rozwojowych Emitenta. Głównym celem realizowanych działań będzie zdecydowane zwiększenie skali i rentowności Grupy, dzięki wprowadzeniu do oferty sprzedaży nowych produktów oraz intensywnym działaniom sprzedażowym na obecnych i nowych rynkach, przy jednoczesnej stałej kontroli kosztów. W opinii Zarządu Spółki działania te powinny wpłynąć pozytywnie na jej wycenę w perspektywie najbliższych trzech lat, tj. 2021-2023 roku.

#### Różnice pomiędzy wynikami finansowymi, a wcześniej publikowanymi prognozami wyników

Grupa nie publikowała prognoz wyników na I półrocze 2021 roku. Zarząd w raporcie bieżącym nr 17/2020 poinformował, iż wskazane założenia w Strategii w żadnym zakresie nie stanowią prognozy ani szacunków wyników finansowych PROTEKTOR S.A oraz Grupy Kapitałowej Protektor.

### 4.2. PERSPEKTYWY ROZWOJU

Ze względu na aktualną sytuację globalną spowodowaną pandemią koronawirusa, realizacja celów strategicznych Grupy obarczona jest dużym ryzykiem nieprzewidywalnego rozwoju pandemii i jej przełożenia na wyniki Grupy. Atutem Grupy jest decyzja o rozszerzeniu gamy produktów o segment środków ochrony osobistej (tekstylija) oraz posiadanie w ofercie obuwia dedykowanego dla branż niewrażliwych na wahania koniunkturalne, w tym m.in. dla branży medycznej. Nasilenie się wpływu pandemii COVID-19 może wpłynąć pozytywnie na sprzedaż tej części produktów oferowanych przez Grupę.

Opublikowana strategia opiera się na wariancie bazowym, dla którego przyjęto założenie, że sytuacja gospodarcza zacznie się stabilizować od początku roku 2021, a spadek sprzedaży obuwia r/r potrwa do 4Q 2020 r.

Długofalowe cele strategiczne dla wariantu bazowego zakładają do 2023 roku:

1. Transformację Grupy Protektor ze statycznego producenta i dystrybutora w dynamiczną i innowacyjną firmę działającą w segmencie Personal Protective Equipment (PPE).
2. Dywersyfikację źródeł przychodów, nowe segmenty produktowe tj. środki ochrony osobistej i inteligentna odzież, będą stanowiły do 20% udziału w całkowitych przychodach ze sprzedaży.
3. Zwiększenie przychodów ze sprzedaży do poziomu ok. 180 mln PLN.
4. Poprawę rentowności EBITDA do poziomu co najmniej 14,0%.
5. Uzyskanie w 2023 roku wskaźników bilansowych pozwalających na dynamiczny rozwój Grupy poprzez działania typu M&A w kolejnej perspektywie strategicznej.
6. Stałą politykę dywidendową.



Mając na uwadze sytuację związaną z pandemią COVID-19, strategia zawiera również wariant pesymistyczny i optymistyczny:

1. Pesymistyczny – zakłada osiągnięcie ww. celów w ciągu 5 lat, przy założeniu, że sytuacja gospodarcza zacznie się stabilizować od połowy 2021 roku, a spadek sprzedaży obuwia r/r potrwa do 2Q 2021 r. Wariant pesymistyczny przewiduje, że w 2023 roku sprzedaż będzie na poziomie 154 mln PLN, a rentowność EBITDA wyniesie 12%.
2. Optymistyczny – osiągnięcie zakładanych celów na poziomie o 10% wyższym niż w wariancie bazowym, przy założeniu, że sytuacja gospodarcza zacznie się stabilizować od początku 2021 roku, a spadek sprzedaży obuwia r/r potrwa do 4Q 2020 r. Wariant optymistyczny przewiduje, że w 2023 roku przychody ze sprzedaży wyniosą ok. 199 mln PLN, przy rentowności EBITDA na poziomie 15%.

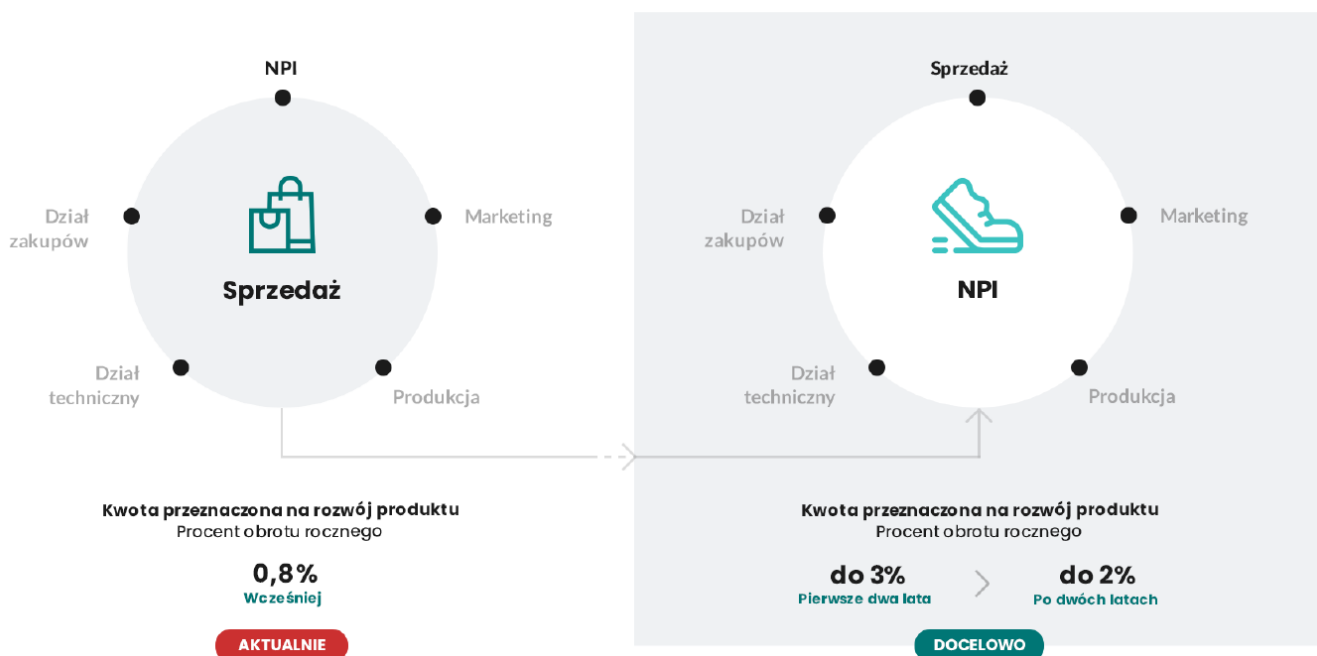
Przyjęta strategia opiera się na pięciu podstawowych filarach:

### 1. Produkt

Fundamentem leżącym u podstaw rozwoju Grupy i wzrostu sprzedaży będzie produkt, jego ciągłe doskonalenie, dopasowywanie do zmieniających się potrzeb rynku. Rozszerzeniu ulegnie portfel produktowy Grupy, który docelowo będzie się składał z trzech grup: obuwie, środki ochrony osobistej (między innymi: maski higieniczne i medyczne, kombinezony, ochraniacze na obuwie) oraz inteligentna odzież. Innowacyjność, bezpieczeństwo i ergonomia są pojęciami, które będą fundamentem dla wszystkich nowo rozwijanych produktów Grupy.

Założeniem strategicznym jest przeznaczenie rocznie do 3% obrotu rocznego Grupy na działalność związaną z rozwojem produktu.

### Zmiana modelu działania: NPI centralnym działem firmy



Strategia przewiduje również, że w 2023 roku nowe produkty (NPI) wprowadzone na rynek w okresie ostatnich 5 lat będą stanowiły ok. 52% przychodów ze sprzedaży. W 2019 roku nowe produkty stanowiły ok. 21% przychodów ze sprzedaży.

## 2. Multikanalowość sprzedaży

Strategia Grupy zakłada pełne wykorzystanie efektu synergii, jakie daje posiadanie dwóch marek produktowych, tj. Protektor i Abeba, na różnych rynkach. Zasada: „jedna grupa – dwie marki” pozwoli na efektywne wykorzystanie aktualnych i przyszłych struktur sprzedażowych.

W 2021 roku Jednostka Dominująca w ramach marki Protektor wydzieliła markę GROM (obuwie militarne i taktyczne).

Planowana transformacja cyfrowa firmy pozwoli na wdrożenie nowych technologii sprzedaży (platforma e-commerce B2B i B2C) i komunikacji z klientem.

Dodatkowymi elementami planowanymi do wdrożenia są zagadnienia operacyjne pozwalające na przejście z dystrybucji pasywnej na proaktywną.

## 3. Efektywność i zwinność operacyjna

Przewidywanie trendów, elastyczność i otwartość na zmianę, optymalizacja kosztowa są elementami, które pozwolą na wzrost efektywności operacyjnej Grupy. Przebudowie ulegnie architektura produkcyjna i logistyczna Grupy.

Koncentracja działalności logistycznej pozwoli na wzrost efektywności kosztowej. Docelowo funkcjonować będzie jeden magazyn centralny dla komponentów i wyrobów gotowych dla całej Grupy. Połączenie logistyki planowane jest na II połowę 2022 r.

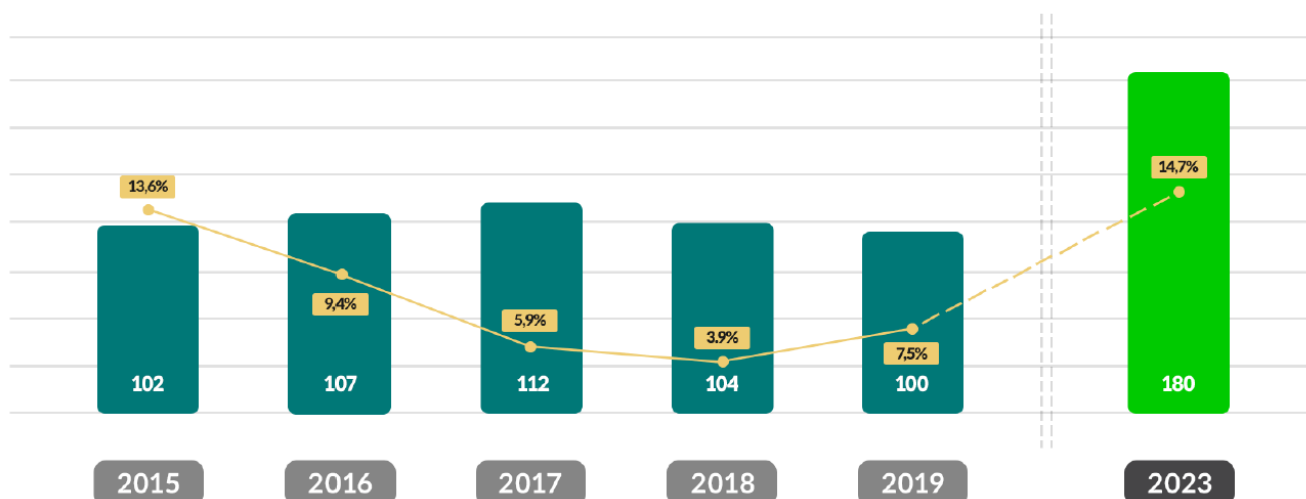
Zmiany w zakresie produkcyjnym mają na celu przede wszystkim: optymalizację kosztu wytworzenia, odblokowanie kapitału zamrożonego w zapasach jako efekt poprawy współczynnika rotacji zapasów oraz poprawę bezpieczeństwa produkcji.

## 4. Stabilność finansowa

Celem jest realizacja polityki finansowej nastawionej na utrzymanie stałej polityki dywidendowej dla akcjonariuszy, jako efekt poprawy rentowności Grupy, przy prawidłowym zarządzaniu kapitałem obrotowym. Przy założonym wariancie bazowym Grupa planuje osiągnąć rentowność EBITDA minimum 14%, natomiast nakłady inwestycyjne na wszystkie działania rozwojowe osiągną poziom do 20 mln PLN w aktualnej perspektywie strategicznej.

### Rentowność EBITDA vs. Przychody

● Przychody ● Rentowność EBITDA %



## 5. Kultura organizacyjna

Działania nakierowane na budowę kultury organizacyjnej będą elementem łączącym wszystkie powyżej opisane filary w jedną całość. Wdrażane zasady mają na celu budowanie przewidywalności wyników oraz stabilności jej struktur organizacyjnych w dłuższej perspektywie czasowej.

## 4.3. BADANIA I ROZWÓJ

### Osiągnięcia w badaniach i rozwoju

#### PROTEKTOR S.A.

Zgodnie z przyjętą strategią na lata 2020-2023 Spółka kładła duży nacisk na realizację nowych projektów i wprowadzenie na rynek produktów, opracowywanych w poprzednim roku. W 2021 roku trwały przede wszystkim prace nad realizacją nowoczesnej linii obuwia strażackiego, a także nad rozwojem istniejących linii, ze szczególnym naciskiem na branżę budowlaną i związaną z usługami serwisowymi. Ponadto w 2021 roku PROTEKTOR S.A. nawiązał współpracę ze znanymi i cenionymi na świecie producentami podeszew – Michelin i Vibram.

W I półroczu 2021 roku zrealizowano poniższe projekty nowych modeli obuwia:

- Linia ROAD - sandał, półbut, trzewik. Obuwie projektowane głównie z myślą o przemyśle, magazynach i transporcie. Charakteryzuje się nowoczesną kolorystyką oraz sportowym stylem. W obrębie tej linii zrealizowano 2 warianty kolorystyczne – szmaragdowy i czarny. Oba wykonane są ze skóry welurowej, wodoodpornej. Sandały są w kategorii S1P ESD, a półbuty i trzewiki w kategorii S3 ESD. Obuwie montowane na nowych, elastycznych podeszwach wtryskowych PU/PU. Linia uzyskała certyfikat w marcu 2021 roku. Modele są obecnie dostępne w sprzedaży.
- Linia TRAX - sandał, półbut, trzewik. Obuwie zaprojektowane głównie z myślą o młodszych odbiorcach. Charakteryzuje się minimalistyczną stylistyką i lekkością. Dedykowane głównie do branży elektronicznej i przemysłu lekkiego. Łącznie w tej kolekcji Spółka posiada 3 różne warianty welurowe - w czerni, granacie i szarości. W marcu 2021 roku PROTEKTOR S.A. uzyskała certyfikat typu UE na wszystkie modele tej linii - sandały S1P ESD, półbuty i trzewiki w kategorii S3 ESD. Modele są obecnie dostępne w sprzedaży.
- Linia TRAX AUTOMOTIVE - sandał, półbut, trzewik. Obuwie charakteryzuje się minimalistyczną stylistyką i lekkością. Dedykowane głównie do branży automotive. Linia TRAX AUTOMOTIVE występuje w jednej wersji kolorystycznej – w czarnej skórze licowej. W marcu 2021 roku PROTEKTOR S.A. uzyskała certyfikat typu UE na wszystkie modele tej linii - sandały S1P ESD, półbuty i trzewiki w kategorii S3 ESD. Modele są obecnie dostępne w sprzedaży.
- Linia CONSTRUCT – półbut i trzewik. Zaprojektowane z myślą o budownictwie i przemyśle drzewnym. Obuwie cechuje się solidną konstrukcją cholewki i nowoczesnym wyglądem, a podeszwa wyposażona jest w gumowy bieżnik oraz shock absorber. W tej linii realizowane są dwa warianty kolorystyczne: beżowe i szare – oba w skórze nubukowej, wyróżniającej się wytrzymałością i wodoodpornością. Linia CONSTRUCT realizowana jest w kategorii ochronnej S3. Certyfikat poświadczający kategorię ochrony został wydany w kwietniu 2021 roku. Modele są obecnie dostępne w sprzedaży.
- Linia CRAFT – nowa linia obuwia bezpiecznego powstała na bazie cholewki z linii CONSTRUCT i podeszwy wtryskowej z linii TRAX. W obrębie tej linii zrealizowano projekt półbuta oraz trzewików w kolorze czarnym i brązowym. Linia ta oferuje model dodatkowo ocieplany nowoczesnym materiałem Thinsulate. Obuwie dedykowane jest do prac serwisowych, monterskich i wykończeniowych. Cholewki wykonane są ze skór

licowych o najwyższych parametrach wytrzymałości. Linia uzyskała certyfikat w maju 2021. Modele są obecnie dostępne w sprzedaży.

- Linia GROM LIGHT – linia obuwia taktycznego, składająca się z nowych modeli trzewików. Obuwie charakteryzuje się lekkością i podwyższoną oddychalnością, przeznaczone jest zarówno do profesjonalnego, jak i amatorskiego użytkowania. Trzewiki wykonane są ze skór welurowych w kilku kolorach. Modele są obecnie dostępne w sprzedaży.
- Model CROSS – przywrócony do oferty i odświeżony model niskiego trzewika, przeznaczonego dla profesjonalistów oraz amatorów, potrzebujących wygodnego obuwia do poruszania się po zróżnicowanym terenie. Obuwie ma lekki charakter i beżowy kolor, który predestynuje go jako idealny wybór na letnie miesiące roku.
- Realizacja nowej elastycznej podeszwy do modeli obuwia strażackiego: model ZERTIX 428A (uzyskano certyfikat w 2021 r.) oraz ZERTIX-FLAME 729 (model ten został ulepszony i przywrócony do kolekcji).
- Biorąc pod uwagę problemy zgłaszane przez strażaków rozpoczęto prace nad zmianą i ulepszeniem modelu strażackiego 828 BLAST. Ulepszeniami objęto m. in. wymianę podeszwy na nową – elastyczną i nowoczesną oraz wprowadzenie wygodnych uchwytów dla łatwiejszego wkładania i zdejmowania obuwia. Obuwie Blast na nowej podeszwie uzyskało certyfikat w sierpniu 2021 roku.

W I półroczu jak również w następnych miesiącach roku 2021 trwały prace projektowe nad poniższymi modelami obuwia:

- Linia FALCON (straż pożarna) – zupełnie nowa linia obuwia strażackiego, montowana na nowoczesnych podeszwach klejonych. Trzewiki zarówno niskie jak i wysokie występują w dwóch wariantach kolorystycznych – żółtym i czerwonym, dzięki czemu modele te będą mogły zaistnieć zarówno w Polsce (żółte), jak również w krajach zachodniej Europy (czerwone). Trzewiki prezentują nowoczesny design i innowacyjne rozwiązania materiałowe (np. skóra z technologią UV protection). Wysokie trzewiki linii FALCON zostały zgłoszone do dwóch przetargów na rynku europejskim. Obuwie uzyskało certyfikat F2A w sierpniu 2021 r. Pierwsze partie produkcyjne zaplanowane są na koniec roku 2021.
- Model FALCON (ratownictwo medyczne) – model nowoczesnego trzewika bezpiecznego w kategorii S3, wyposażonego w podwójny system zapinania, skórę UV protection, nową, elastyczną podeszwę klejoną i elementy odblaskowe. Trzewiki uzyskały certyfikat poświadczający kategorię ochrony w sierpniu 2021 roku.
- TRAX LIGHT – rozszerzenie istniejącej linii TRAX o tkaninowe półbuty w czterech kolorach. Obuwie charakteryzuje lekkość i przewiewność, wynikające z zastosowanej tkaniny technologicznej. Obuwie to rekomendowane będzie szczególnie dla branży elektronicznej i magazynów. Obuwie będzie certyfikowane w kategorii S1P w IV kwartale 2021 roku.
- TRAX AIR - linię tę charakteryzuje lekkość i przewiewność ze względu na dobór użytych materiałów – tkaniny technologiczne typu cordura. Wszystkie modele w obrębie tej linii będą posiadały standard ochrony S1P ESD. Linia składa się z sandałów, półbutów i trzewików, każdy z nich w 4 wariantach kolorystycznych (szarość, czerń, granat, burgund). Trwają poszukiwania i testowania wykonawców cholewek. Projekt przewidziany do wprowadzenia w 2022 roku.
- CONSTRUCT TAKTYCZNY – trwają prace projektowe nad wykorzystaniem istniejącej nowej podeszwy wtryskowej PU/Guma pod nowe modele taktyczne bez podnosków ochronnych. Pierwsze prototypy powstały w III kwartale 2021 roku. Potencjalne wdrożenie projektu do produkcji nastąpi w 2022 roku.

- Podeszwa Michelin – W II kwartale 2021 roku została nawiązana współpraca z firmą Michelin – producentem innowacyjnych podeszew. We współpracy z Michelin powstaje projekt nowej podeszwy do obuwia bezpiecznego, przeznaczonego do prac przy farmach wiatrowych, zakładaniu fotowoltaiki i prac dekarских. Pierwsze prototypy makiet podeszew zrealizowane zostały w sierpniu 2021 roku.

### Grupa Abeba

W 2021 roku zrealizowano poniższe projekty nowych modeli obuwia marki Abeba:

- UNI6 – w 2020 roku rozpoczęto, a w 2021 roku kontynuowano prace nad nowymi projektami cholewek do tej linii. Obuwie to jest dedykowane do branży elektronicznej, ma spełniać normy ESD w kategorii obuwia zawodowego. Pierwsze wzory powstały w lutym 2021 r. Prace nad tą linią będą kontynuowane w roku 2022.
- DYNAMIC – prowadzono prace nad ulepszeniem obuwia w tej linii poprzez zastosowanie innej technologii wytwarzania podeszwy. Efektem jest nowa podeszwa z materiału PU spienionego, która powstała w czerwcu 2021 roku. Dzięki temu obuwie będzie lżejsze i lepiej dostosowane do potrzeb użytkowników. Ponadto trwają prace konstrukcyjne nad nowymi modelami w obrębie linii DYNAMIC. Prace nad tym projektem kontynuowane będą w 2022 roku.
- THE ORIGINAL – rozpoczęto prace nad unowocześnieniem wyglądu i zastosowaniem innej technologii wytwarzania podeszwy, tak by obuwie było lżejsze. Efektem starań jest nowa podeszwa dwugęstościowa z materiału PU. Dzięki niej obuwie zyska na sprężystości oraz lekkość. Jednocześnie kontynuowane są prace nad nowymi cholewkami dla odświeżenia linii. Modele w tej linii dedykowane są przede wszystkim dla branży medycznej i farmaceutycznej oraz dla osób, dla których ważna jest nie tylko wygoda, ale również ciężar obuwia. Prace nad tym projektem kontynuowane będą w 2022 roku.
- X-LIGHT – w ramach tej linii realizowano jednocześnie kilka projektów w zależności od przeznaczenia danego modelu obuwia:
  - W kwietniu 2021 roku do sprzedaży trafiły wzory z linii X-LIGHT – wzory obuwia bezpiecznego S3 i zawodowego O2 (ta sama cholewka), wykonanego z oddychającej i lekkiej tkaniny Cordura. Obuwie dedykowane jest do przemysłu spożywczego (S3) oraz gastronomii, HoReCa i medycyny (O2).
  - W ramach linii X-LIGHT kontynuowano prace nad nowymi projektami cholewek na dostępnej podeszwie, które miało być dedykowane dla przemysłu spożywczego. W kwietniu 2021 roku zapadła decyzja o przeniesieniu projektów na podeszwę i kopyto TRAX. Od kwietnia 2021 prace były kontynuowane w ramach linii FOOD TRAX.
- FOOD TRAX – prace nad nową linią były kontynuacją projektu w ramach linii X-LIGHT. Pierwsze prototypy FOOD TRAX powstały w maju 2021. Obuwie dedykowane jest do przemysłu spożywczego, do chłodni i mroźni. Jest obuwem bezpiecznym w kategorii S3, spełniającym normę ESD, o właściwościach antyelektrostatycznych, z izolacją spodu od zimna oraz cechujące się odpornością na wodę. Linia liczy 30 wzorów i występuje w dwóch kolorach: czarnym i białym. W ramach linii zrealizowano 6 półbutów, 4 trzewiki i 2 botki. Obuwie wysokie z tej linii występuje również w wersji ocieplanej Thinsulate. We wrześniu 2021 roku Grupa Abeba uzyskała certyfikat typu UE na wszystkie modele tej linii. Pojawienie się tego obuwia w ofercie sprzedaży zaplanowane jest na IV kwartał 2021 roku.

W 2021 roku kontynuowano także prace nad dwoma projektami obuwia typu CLOG. Pierwszy model ma być wykonany z materiału typu SEBS, dedykowany do użytkowania w salach operacyjnych i zabiegowych. Będzie posiadał możliwość sterylizacji w autoklawie. Drugi model będzie wykonany z materiału Eva, który jest lekki i można go prać w pralce, dedykowany będzie głównie dla personelu domów opieki i pielęgniarek. Prace nad wdrożeniem modeli w linii CLOG będą kontynuowane w 2022 roku.



## 5. Pracownicy

### 5.1. STRUKTURA ZATRUDNIENIA

Zatrudnienie we wszystkich spółkach Grupy Kapitałowej Protektor, w przeliczeniu na pełne etaty na dzień 30.06.2021 r. oraz na dzień 31.12.2020 r. zaprezentowane jest w poniższej tabeli:

#### ZATRUDNIENIE WEDŁUG STANU NA DZIEŃ 30.06.2021 I 31.12.2020 ROK

Wyszczególnienie	na dzień 30.06.2021	na dzień 31.12.2020
Pracownicy umysłowi	118	112
Pracownicy fizyczni	487	476
<b>Razem</b>	<b>605</b>	<b>588</b>

Na dzień 30.06.2021 r. zatrudnienie było wyższe o 17 pełnych etatów w porównaniu do stanu na dzień 31.12.2020 r., co przekłada się na 2,9% wzrost r/r.

### 5.2. PROGRAMY ROZWOJOWE I MOTYWACYJNE

W dniu 24.04.2019 r. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy PROTEKTOR S.A. podjęło uchwałę w sprawie ustanowienia w Jednostce Dominującej programu motywacyjnego dla Zarządu przeprowadzanego w oparciu o kryteria jakościowe oraz ilościowe osiągnięte w poszczególnych latach obrotowych, począwszy od roku obrotowego kończącego się w dniu 31 grudnia 2019 roku aż do roku obrotowego kończącego się w dniu 31 grudnia 2021 roku.

W związku z niespełnieniem kryteriów ilościowych, które warunkowały przyznanie uprawnień wynikających z Programu Motywacyjnego, w dniu 23.06.2021 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy PROTEKTOR S.A. podjęło uchwałę o jego uchyleniu oraz przyjęciu nowego Programu Motywacyjnego na lata 2021 – 2022.

Założenia nowego Programu Motywacyjnego przewidują przyznanie uprawnień do objęcia łącznie nie więcej niż 500 000 akcji serii F, które Spółka wyemituje w drodze jednego lub kilku podwyższeń kapitału zakładowego Spółki w ramach kapitału docelowego. Nowy Program Motywacyjny skierowany jest do Członków Zarządu, kluczowych pracowników i współpracowników PROTEKTOR S.A., a także Członków Zarządu, kluczowych pracowników i współpracowników spółek zależnych od Jednostki Dominującej wskazanych przez Zarząd PROTEKTOR S.A. i zaakceptowanych przez Radę Nadzorczą.

Przyjęto następujące kryteria ilościowe przyznania prawa do objęcia akcji:

- dla roku 2021: EBITDA będzie większa lub równa 13 000 000 PLN,
- dla roku 2022: EBITDA będzie większa lub równa 18 000 000 PLN,
- łącznie dla okresu obowiązywania Programu (tj. łącznie dla lat 2021 – 2022): sumaryczna EBITDA będzie większa lub równa 32 000 000 PLN oraz wartość WCA (Oczekiwanego Wskaźnika Ceny Akcji) dla ostatniego kwartału 2022 roku wyniesie co najmniej 6,50 PLN.

#### KRYTERIA ILOŚCIOWE W 2021 I 2022 ROKU

Wyszczególnienie	za okres od 01.01.2021 do 31.12.2021	za okres od 01.01.2022 do 31.12.2022	za okres od 01.01.2021 do 31.12.2022	za okres od 01.10.2022 do 31.12.2022
EBITDA (mln PLN)	13,0	18,0	32,0	-
WCA (PLN)	-	-	-	6,5

Liczba osób, do których zostanie skierowana propozycja objęcia Akcji F nie przekroczy w toku całego okresu obowiązywania Programu 50 osób. Z uwagi na motywacyjny charakter Programu, akcje będą emitowane po cenie emisyjnej równej 0,50 zł (pięćdziesiąt groszy) za jedną akcją F.

### **Zobowiązania wynikające z emerytur i świadczeń o podobnym charakterze wobec byłych osób zarządzających i nadzorujących**

---

W okresie sprawozdawczym Emitent i jego spółki zależne nie posiadały zobowiązań tego typu.

### **Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych**

---

Program motywacyjny oparty o akcje Spółki obejmujący działalność Grupy Kapitałowej w latach 2021–2022 został zatwierdzony przez Zwyczajne Walne Zgromadzenie w dniu 23.06.2021 r.

Szczegółowy regulamin programu został pozytywnie zaopiniowany przez Radę Nadzorczą.

Realizacja programu nadzorowana jest bezpośrednio przez Radę Nadzorczą oraz Zarząd Spółki PROTEKTOR S.A.

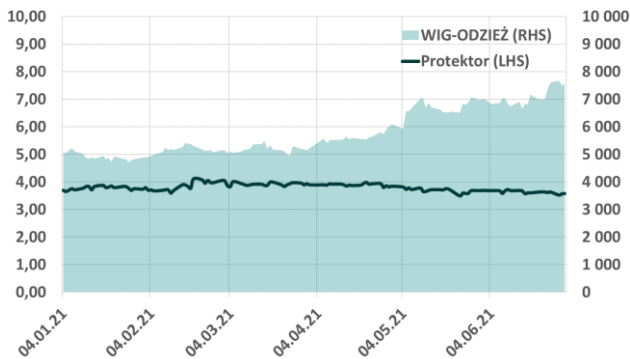
## 6. Akcje i akcjonariat

### 6.1. NOTOWANIA AKCJI GPW W WARSZAWIE

PROTEKTOR S.A. notowana jest na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie od 1998 roku. Na dzień 30 czerwca 2021 roku jedna akcja PROTEKTOR S.A. była wyceniana na 3,59 PLN, co przekładało się na kapitalizację Spółki w wysokości 68,2 mln PLN. Najwyższa cena w I połowie 2021 roku (wg kursu zamknięcia) wyniosła 4,12 PLN, natomiast najniższa wyniosła 3,50 PLN.

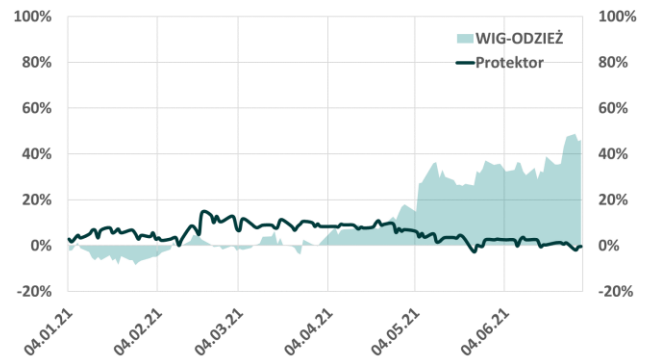
Od początku notowań, cena jednej akcji PROTEKTOR S.A. wzrosła o 423% z poziomu 0,69 PLN (kurs zamknięcia z debiutu w dniu 14 lipca 1998 r.) do ceny 3,59 PLN na zamknięcie sesji 30 czerwca 2021 roku.

KURS AKCJI PROTEKTOR NA TLE INDEKSU WIG-ODZIEŻ  
W OKRESIE OD 04.01.2021 DO 30.06.2021 ROKU



Źródło: Stooq.pl

PROCENTOWA ZMIANA KURSU AKCJI PROTEKTOR I INDEKSU WIG-ODZIEŻ  
OD 04.01.2021 DO 30.06.2021 ROKU



Źródło: Stooq.pl

### 6.2. KAPITAŁ ZAKŁADOWY I AKCJONARIAT

#### Kapitał zakładowy

Na dzień 30 czerwca 2021 r. kapitał zakładowy składał się z 19 021 600 akcji zwykłych na okaziciela. Wszystkie wyemitowane akcje posiadają wartość nominalną wynoszącą 0,50 PLN.

Obecnie w obrocie znajdują się akcje serii:

- A – 5 988 480 sztuk
- B – 3 376 170 sztuk
- C – 9 364 650 sztuk
- D – 292 300 sztuk

Akcje serii A zostały opłacone w całości przed zarejestrowaniem Spółki, zaś akcje serii B, C i D zostały opłacone w całości przed zarejestrowaniem podwyższenia kapitału zakładowego odpowiednio o emisję akcji serii B, C i D. Akcje serii D zostały objęte w zamian za wkład niepieniężny.

W I półroczu 2021 roku Spółki Grupy Kapitałowej nie dokonywały emisji papierów wartościowych.

**KAPITAŁ PODSTAWOWY NA DZIEŃ 30.06.2020 I 31.12.2020 ROKU**

Wyszczególnienie	na dzień 30.06.2021	na dzień 31.12.2020
Liczba akcji	19 021 600	19 021 600
Wartość nominalna akcji (PLN / akcję)	0,5	0,5
<b>Kapitał podstawowy</b>	<b>9 572*</b>	<b>9 572*</b>

\*Wartość kapitału z uwzględnieniem liczby akcji umorzonych bez obniżania kapitału akcyjnego i zmiany wartości nominalnej akcji w ilości 20 500. Wartość nominalna umorzonych akcji (PLN/akcję) 3,00. Kwota 61 500,00 PLN.

**KAPITAŁ PODSTAWOWY (STRUKTURA) NA DZIEŃ 30.06.2021 ROKU**

Seria / emisja	Rodzaj uprzywilejowania akcji	Rodzaj ograniczenia praw do akcji	Liczba akcji	Wartość serii / emisji wg wartości nominalnej	Sposób pokrycia kapitału
A	Brak	Brak	5 988 480	2 994	środki własne
B	Brak	Brak	3 376 170	1 750*	gotówka
C	Brak	Brak	9 364 650	4 682	gotówka
D	Brak	Brak	292 300	146	aport
<b>Razem</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>19 021 600</b>	<b>9 572</b>	<b>x</b>

\*Wartość kapitału z uwzględnieniem liczby akcji umorzonych bez obniżania kapitału akcyjnego i zmiany wartości nominalnej akcji w ilości 20 500. Wartość nominalna umorzonych akcji (PLN/akcję) 3,00. Kwota 61 500,00 PLN.

**ZMIANY KAPITAŁU PODSTAWOWEGO W OKRESIE OD 01.01.2021 DO 30.06.2021 I OD 01.01.2020 DO 31.12.2020 ROKU**

Wyszczególnienie	za okres od 01.01.2021 do 30.06.2021	za okres od 01.01.2020 do 31.12.2020
Kapitał podstawowy na początek okresu	9 572	9 572
Zwiększenia kapitału podstawowego w okresie	-	-
Emisja akcji seria	-	-
Zmniejszenia kapitału podstawowego w okresie	-	-
Umorzenie akcji	-	-
<b>Kapitał podstawowy na koniec okresu</b>	<b>9 572</b>	<b>9 572</b>

## Akcjonariat

Zgodnie z najlepszą wiedzą Emitenta, na podstawie zawiadomień otrzymanych od akcjonariuszy, na dzień 30.06.2021 r. akcjonariuszami posiadającymi znaczne pakiety akcji (co najmniej 5%) są wskazane poniżej podmioty:

**STRUKTURA AKCJONARIATU NA DZIEŃ 30.06.2021 ROKU**

Nazwa akcjonariusza	Liczba posiadanych akcji na dzień 30.06.2021	Procentowy udział posiadanych akcji w kapitale zakładowym	Liczba posiadanych akcji na dzień 30.06.2021	Procentowy udział posiadanych akcji w głosach na WZA
Porozumienie akcjonariuszy z dnia 16.10.2018r.*	5 631 323	29,60%	5 631 323	29,60%
Luma Holding Limited	5 353 774	28,15%	5 353 774	28,15%
Porozumienie akcjonariuszy z dnia 18.10.2019r.**	2 335 562	12,28%	2 335 562	12,28%
Pozostali	5 700 941	29,97%	5 700 941	29,97%
<b>Razem</b>	<b>19 021 600</b>	<b>100,00%</b>	<b>19 021 600</b>	<b>100,00%</b>

**\*POROZUMIENIE AKCJONARIUSZY Z DNIA 16.10.2018 ROKU**

Nazwa akcjonariusza	Liczba posiadanych akcji na dzień 30.06.2021	Procentowy udział posiadanych akcji w kapitale zakładowym	Liczba posiadanych akcji na dzień 30.06.2021	Procentowy udział posiadanych akcji w głosach na WZA
Piotr Szostak	2 376 692	12,49%	2 376 692	12,49%
Mariusz Szymula	1 989 249	10,46%	1 989 249	10,46%
Andrzej Kasperek	510 000	2,68%	510 000	2,68%
Tomasz Filipiak	495 310	2,60%	495 310	2,60%
Marcin Filipiak	177 760	0,93%	177 760	0,93%
MSU S.A.	82 312	0,43%	82 312	0,43%
<b>Razem</b>	<b>5 631 323</b>	<b>29,60%</b>	<b>5 631 323</b>	<b>29,60%</b>

**\*\*POROZUMIENIE AKCJONARIUSZY Z DNIA 18.10.2019 ROKU**

Nazwa akcjonariusza	Liczba posiadanych akcji na dzień 30.06.2021	Procentowy udział posiadanych akcji w kapitale zakładowym	Liczba posiadanych akcji na dzień 30.06.2021	Procentowy udział posiadanych akcji w głosach na WZA
PKO Parasolowy - Fundusz inwestycyjny Otwarty	1 213 422	6,38%	1 213 422	6,38%
Nationale-Nederlanden Otwarty Fundusz Emerytalny	759 086	3,99%	759 086	3,99%
PKO Życie Towarzystwo Ubezpieczeń S.A.	363 054	1,91%	363 054	1,91%
PKO Europa Wschód-Zachód Fundusz Inwestycyjny Zamknięty	-	0,00%	-	0,00%
PKO Absolutnej Stopy Zwrotu Europa Wschód-Zachód Fundusz Inwestycyjny Zamknięty	-	0,00%	-	0,00%
<b>Razem</b>	<b>2 335 562</b>	<b>12,28%</b>	<b>2 335 562</b>	<b>12,28%</b>

Po dniu 30.06.2021 r. do dnia zatwierdzenia niniejszego sprawozdania do publikacji nie nastąpiły zmiany w stanie posiadania akcji przez akcjonariuszy.

## Walne Zgromadzenie w 2021 roku

W dniu 23 czerwca 2021 roku odbyło się Zwyczajne Walne Zgromadzenie PROTEKTOR S.A.

Podczas obrad Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia akcjonariusze zatwierdzili:

- jednostkowe sprawozdanie finansowe PROTEKTOR S.A. za 2020 rok,
- skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej Protektor za 2020 rok,
- sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej Protektor i PTOTEKTOR S.A za 2020 rok,
- sprawozdanie Rady Nadzorczej PROTEKTOR S.A. z działalności w 2020 roku.

Ponadto podjęto uchwałę w sprawie:

- przeznaczenia zysku netto Jednostki Dominującej za rok obrotowy zakończony dnia 31 grudnia 2020 r. w kwocie 3 230 tys. PLN w całości na kapitał zapasowy,
- udzielenia absolutorium poszczególnym Członkom Zarządu oraz Rady Nadzorczej z wykonania obowiązków w 2020 roku,
- przyjęcia Programu Motywacyjnego dla kadry menadżerskiej, kluczowych pracowników i współpracowników Jednostki Dominującej oraz spółek zależnych oraz przyjęcia zmiany Statutu Spółki polegającej na upoważnieniu Zarządu do podwyższenia kapitału zakładowego w ramach kapitału docelowego z wyłączeniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy,
- dokonania zmian w składzie Rady Nadzorczej,
- zmiany polityki wynagrodzeń Członków Zarządu i Rady Nadzorczej.

## Akcje w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących

### ZESTAWIENIE STANU POSIADANIA AKCJI EMITENTA PRZEZ OSOBY ZARZĄDZAJĄCE I NADZORUJĄCE NA DZIEŃ 30.06.2021 ROKU

Osoby zarządzające						
Imię i nazwisko	Liczba posiadanych akcji na dzień 31.12.2020	Liczba nabytych akcji do dnia 30.06.2021	Liczba zbytych akcji do dnia 30.06.2021	Liczba posiadanych akcji na dzień 30.06.2021	Procentowy udział posiadanych akcji w kapitale zakładowym	Procentowy udział posiadanych akcji w głosach na WZA
Tomasz Malicki	13 709	-	-	13 709	0,07%	0,07%
Mariusz Drużyński	900	-	-	900	0,00%	0,00%
Kamil Gajdziński	-	-	-	-	0,00%	0,00%
Rada Nadzorcza						
Imię i nazwisko	Liczba posiadanych akcji na dzień 31.12.2020	Liczba nabytych akcji do dnia 30.06.2021	Liczba zbytych akcji do dnia 30.06.2021	Liczba posiadanych akcji na dzień 30.06.2021	Procentowy udział posiadanych akcji w kapitale zakładowym	Procentowy udział posiadanych akcji w głosach na WZA
Wojciech Sobczak	-	-	-	-	0,00%	0,00%
Dariusz Formela	-	-	-	-	0,00%	0,00%
Marek Młotek-Kucharczyk	10 179	-	-	10 179	0,05%	0,05%
Piotr Krzyżewski	-	-	-	-	0,00%	0,00%
Jarosław Palejko	-	-	-	-	0,00%	0,00%

Po dniu 30.06.2021 r. do dnia zatwierdzenia niniejszego sprawozdania do publikacji nie nastąpiły zmiany w stanie posiadania akcji przez osoby zarządzające i nadzorujące.

### Informacje o znanych emitentowi umowach, w tym zawartych po dniu bilansowym, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy i obligatariuszy

Emitent nie posiada takich informacji.

## 6.3. DYWIDENDY WYPŁACONE

PROTEKTOR S.A. w I połowie 2021 roku nie wypłacała dywidendy.



## 7. Informacje dodatkowe

### 7.1. TRANSAKCJE Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI NA WARUNKACH INNYCH NIŻ RYNKOWE

Transakcje między spółkami Grupy Kapitałowej zawierane są na warunkach rynkowych.

### 7.2. ISTOTNE POSTĘPOWANIA TOCZĄCE SIĘ PRZED SĄDEM, ORGANEM WŁAŚCIWYM DLA POSTĘPOWANIA ARBITRAŻOWEGO LUB ORGANEM ADMINISTRACJI PUBLICZNEJ

Zgodnie z najlepszą wiedzą posiadaną przez Zarząd Grupy Kapitałowej Protektor wobec Grupy nie toczą się istotne postępowania przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej. W ocenie Zarządu żadne z pojedynczych postępowań toczących się w okresie objętym sprawozdaniem finansowym przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej, ani też wszystkie postępowania łącznie, nie stwarzają zagrożenia dla płynności finansowej Grupy.

### 7.3. INFORMACJE O PORĘCZENIACH I GWARANCJACH

Wykaz wszystkich poręczeń Grupy Kapitałowej Protektor na dzień 30.06.2021 r. prezentuje poniższa tabela:

Rodzaj poręczenia	Kwota (tys. PLN)	Kontrahent
Poręczenie kredytu dla PROTEKTOR S.A. przez ABEBA Spezialschuh-Ausstatter GmbH	13 750	mBank S.A.
Poręczenie pożyczki dla Inform Brill GmbH przez ABEBA Spezialschuh-Ausstatter GmbH	1 678	Bank 1 Saar
<b>Razem</b>	<b>15 428</b>	<b>x</b>

Wykaz wszystkich gwarancji Grupy Kapitałowej Protektor na dzień 30.06.2021 r. prezentuje poniższa tabela:

Podmiot udzielający gwarancji	Rodzaj gwarancji	Data ważności od	Data ważności do	Kwota (tys. PLN)	Kontrahent
mBank S.A.	Gwarancje płatności	03.03.2021	14.10.2022	1 205	STREFA 1 Sp. z o.o.
ING Bank Śląski S.A.	Dobrego wykonania kontraktu po przetargu	19.03.2021	17.03.2024	120	Agencja Zasobów Obronnych przy Ministrze Obrony Narodowej Republiki Litewskiej
ING Bank Śląski S.A.	Gwarancje dobrego wykonania kontraktu	31.10.2018	13.01.2022	53	Komenda Główna Policji
ING Bank Śląski S.A.	Gwarancje rękojmi (jakości)	12.07.2019	31.12.2023	35	Komenda Główna Policji
ING Bank Śląski S.A.	Gwarancje rękojmi (jakości)	24.10.2018	16.12.2021	35	2 Regionalna Baza Logistyczna
ING Bank Śląski S.A.	Gwarancje rękojmi (jakości)	05.06.2019	28.11.2023	31	Komenda Główna Policji
ING Bank Śląski S.A.	Gwarancje dobrego wykonania kontraktu	15.06.2021	14.06.2026	30	Skarb Państwa - Prezydent Miasta Lublin
ING Bank Śląski S.A.	Gwarancje rękojmi (jakości)	31.08.2020	16.12.2024	29	Komenda Główna Policji
ING Bank Śląski S.A.	Gwarancje rękojmi (jakości)	31.10.2018	13.01.2022	28	Komenda Główna Policji
ING Bank Śląski S.A.	Gwarancje rękojmi (jakości)	31.10.2018	25.12.2022	21	Komenda Główna Policji
ING Bank Śląski S.A.	Gwarancje rękojmi (jakości)	20.08.2020	16.12.2024	15	Komenda Główna Policji
ING Bank Śląski S.A.	Gwarancje rękojmi (jakości)	30.04.2019	26.01.2023	14	Komenda Główna Policji
ING Bank Śląski S.A.	Gwarancje rękojmi (jakości)	24.10.2018	13.11.2021	13	2 Regionalna Baza Logistyczna
<b>Razem</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>1 629</b>	<b>x</b>

Gwarancje bankowe dotyczą gwarancji spłaty zobowiązań z tytułu wynajmu hali produkcyjnej oraz gwarancji rękojmi i należytego wykonania kontraktu w związku z wygranymi przetargami.

## 8. Oświadczenia Zarządu

Zgodnie z wymogami Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 29 marca 2018 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa nie będącego państwem członkowskim, Zarząd PROTEKTOR S.A. oświadcza, że niniejsze półroczne sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej Protektor oraz PROTEKTOR S.A. zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Grupy i Jednostki Dominującej, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyka.

Niniejszy skonsolidowany półroczny raport Grupy Kapitałowej Protektor został zatwierdzony do publikacji przez Zarząd PROTEKTOR S.A. w dniu 30 września 2021 roku.

### Podpisy wszystkich członków Zarządu

Tomasz Malicki	Prezes Zarządu	
Mariusz Drużyński	Członek Zarządu	
Kamil Gajdziński	Członek Zarządu	

Lublin, 30 września 2021 r.