

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU

Plasma SYSTEM S.A.

Z SIEDZIBĄ W SIEMIANOWICACH ŚLĄSKICH

Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI

ZA OKRES OD 01.01.2016 R. DO 31.12.2016 R.

Siemianowice Śląskie, dnia 11.04.2017 roku

I Dane podstawowe Spółki

Firma Spółki: Plasma SYSTEM Spółka Akcyjna
Adres Spółki: 41-103 Siemianowice Śląskie, ul. Towarowa 14
Telefon: + 48 32 35 11 320
Fax: + 48 32 35 11 329
NIP: 954-247-48-68
Regon: 278234403
e-mail: biuro@plasmasystem.pl
Strona internetowa: www.plasmasystem.pl

Rejestracja Spółki

Spółka Plasma SYSTEM S.A. została zarejestrowana w dniu 28 kwietnia 2004 roku przez Sąd Rejonowy w Katowicach, Wydział VIII Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem 0000205498 w Rejestrze Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego.

Zarząd Spółki

Na dzień 01.01.2016 roku funkcjonował Zarząd Plasma SYSTEM S.A. IV kadencji w składzie:

1. Andrzej Gajda – Prezes Zarządu
2. Andrzej Gruszka – Wiceprezes Zarządu
3. Sławomir Wawrzyniak – Wiceprezes Zarządu

W dniu 13.06.2016r roku w związku z wygaśnięciem mandatów Członków Zarządu IV kadencji z dniem zatwierdzenia przez Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy sprawozdania finansowego Spółki za rok 2015, Rada Nadzorcza powołała Zarząd Spółki na nową V kadencję w składzie:

1. Andrzej Gruszka – Prezes Zarządu
2. Andrzej Gajda – Wiceprezes Zarządu ds. Eksportu
3. Sławomir Wawrzyniak – Wiceprezes Zarządu ds. Ekonomiczno-Finansowych

W dniu 25.10.2016 roku Rada Nadzorcza, w związku ze znacznym pogorszeniem wyników Spółki zdecydowała o konieczności wprowadzenia modyfikacji w strukturze organizacyjnej, dokonując zmian w składzie Zarządu V kadencji – odwołani zostali Panowie: Andrzej Gajda i Sławomir Wawrzyniak, a do pełnienia funkcji Prezesa Zarządu został powołany Pan Sławomir Stanowski, który jednocześnie stał się również odpowiedzialny za obszar finansowy. Tym samym zmieniona została funkcja pełniona w Zarządzie przez Pana Andrzeja Gruszkę – obecnie Wiceprezes Zarządu ds. Handlowych, a do pełnienia funkcji Wiceprezesa Zarządu ds. Technicznych został powołany Pan Ryszard Grzelka (powołanie było uwarunkowane złożeniem przez Pana Ryszarda Grzelkę rezygnacji z funkcji Członka Rady Nadzorczej – rezygnacja została złożona ze skutkiem na dzień 26.10.2016r.).

Wobec powyższego na dzień 31.12.2016 roku oraz na dzień sporządzenia niniejszego raportu w skład Zarządu Plasma SYSTEM S.A. V kadencji wchodzi:

1. Sławomir Stanowski – Prezes Zarządu
2. Andrzej Gruszka – Wiceprezes Zarządu ds. Handlowych
3. Ryszard Grzelka – Wiceprezes Zarządu ds. Technicznych

Rada Nadzorcza Spółki

Na dzień 01.01.2016 roku funkcjonowała Rada Nadzorcza VI kadencji Spółki w składzie:

- | | |
|--------------------|----------------------------------|
| 1. Andrzej Zając | – Przewodniczący Rady Nadzorczej |
| 2. Agata Gruszka | – Sekretarz Rady Nadzorczej |
| 3. Andrzej Kańtoch | – Członek Rady Nadzorczej |
| 4. Urszula Opalko | – Członek Rady Nadzorczej |
| 5. Kajetan Wojnicz | – Członek Rady Nadzorczej |

W dniu 18.01.2016 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki Plasma SYSTEM S.A. podjęło decyzję o skróceniu VI kadencji Rady i odwołaniu wszystkich jej członków, dokonując wyboru 6-osobowej Rady Nadzorczej na VII wspólną 3-letnią kadencję w składzie:

1. Aleksander Borek
2. Ryszard Grzelka
3. Piotr Ignasiak
4. Leszek Jurasz
5. Tomasz Michoń
6. Michał Zawisza

Na pierwszym posiedzeniu Rady Nadzorczej VII kadencji w dniu 12.02.2016 roku ukonstytuowało się jej prezydium i od tego dnia Rada pracowała w następującym składzie:

- | | |
|---------------------|---|
| 1. Michał Zawisza | – Przewodniczący Rady Nadzorczej |
| 2. Aleksander Borek | – Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej |
| 3. Tomasz Michoń | – Sekretarz Rady Nadzorczej |
| 4. Ryszard Grzelka | – Członek Rady Nadzorczej |
| 5. Piotr Ignasiak | – Członek Rady Nadzorczej |
| 6. Leszek Jurasz | – Członek Rady Nadzorczej |

Pan Aleksander Borek złożył rezygnację z funkcji Członka Rady z dniem 30.06.2016 roku a Pan Ryszard Grzelka – z dniem 26.10.2016 roku. Wobec powyższego od tego dnia Rada funkcjonowała w 4-osobowym składzie:

- | | |
|-------------------|---|
| 1. Michał Zawisza | – Przewodniczący Rady Nadzorczej |
| 2. Leszek Jurasz | – Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej |
| 3. Tomasz Michoń | – Sekretarz Rady Nadzorczej |
| 4. Piotr Ignasiak | – Członek Rady Nadzorczej |

W dniu 22.11.2016 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Spółki uzupełniło skład Rady Nadzorczej powołując dwóch nowych członków: Panią Agatę Wirth i Pana Wojciecha Kosińskiego. W związku z powyższym na dzień 31.12.2016 roku oraz na dzień sporządzenia niniejszego raportu w skład Rady Nadzorczej VII kadencji Plasma SYSTEM S.A. wchodzi:

- | | |
|----------------------|---|
| 1. Michał Zawisza | – Przewodniczący Rady Nadzorczej |
| 2. Leszek Jurasz | – Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej |
| 3. Tomasz Michoń | – Sekretarz Rady Nadzorczej |
| 4. Piotr Ignasiak | – Członek Rady Nadzorczej |
| 5. Wojciech Kosiński | – Członek Rady Nadzorczej |
| 6. Agata Wirth | – Członek Rady Nadzorczej |

II Informacje o działalności i istotnych zdarzeniach wpływających na działalność Spółki.

Plasma SYSTEM S.A. prowadzi działalność produkcyjną, usługową i badawczo-rozwojową w dziedzinie inżynierii warstw wierzchnich. Spółka jest liderem krajowego rynku inżynierii powierzchni w zakresie wytwarzania funkcjonalnych warstw wierzchnich. Tworzy i rozwija nowe technologie w zakresie natryskiwania cieplnego metodami: naddźwiękową (urządzenia HVOF i nanoHVOF), plazmową, łukową i płomieniową. Absolutny high-tech w inżynierii warstwy wierzchniej stanowią posiadane przez Spółkę urządzenia pozwalające na stosowanie technologii laserowych na skalę przemysłową. Intensywny rozwój Spółki był możliwy dzięki umiejętnemu wykorzystaniu funduszy unijnych przeznaczonych na badania i rozwój w ramach Programu Operacyjnego

Innowacyjna Gospodarka – działanie 1.4-4.1 oraz ścisłej współpracy z jednostkami naukowo-badawczymi.

W I, III i IV kwartale 2016 roku Spółka zrealizowała przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi na zbliżonym poziomie 5 mln zł (odpowiednio: 4.996,7 tys. zł w I kwartale, 5.087,6 tys. zł w III kwartale i 4.915,7 tys. zł w IV kwartale), jedynie w II kwartale poziom przychodów netto ze sprzedaży i zrównanych z nimi był wyższy – 5.709,3 tys. zł. Dla porównania w roku 2015 w najsłabszym II kwartale poziom przychodów netto ze sprzedaży i zrównanych z nimi wynosił 8 mln zł, a w najlepszych – III i IV – przekroczył 10 mln zł. Narastająco w roku 2016 Spółka zrealizowała przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi na poziomie 20.709,3 tys. zł – co stanowi 55,2% poziomu roku 2015.

Poniesiona w 2016 roku strata netto wyniosła -8.408,3 tys. zł. W związku ze stałym kwartalnym poziomem kosztów działalności operacyjnej na poziomie powyżej 7,5 mln zł oraz niższymi niż zakładano przychodami netto ze sprzedaży i zrównanych z nimi, w żadnym kwartale 2016 roku nie został osiągnięty zysk ze sprzedaży, najniższy poziom straty netto – w II kwartale 2016 wyniósł -1.093,8 tys. zł a w pozostałych kwartałach przekroczył poziom 2 mln zł. Rentowność Spółki w roku 2016 była ujemna i wyniosła -40% (w 2015 roku wynosiła 8%). Obniżenie wskaźnika rentowności było skutkiem przede wszystkim znacznego spadku poziomu sprzedaży spowodowanego drastycznym zmniejszeniem wydatków na remonty i inwestycje w sektorze energetyki zawodowej, który jest obecnie podstawowym źródłem przychodów Spółki – ponad 70% przychodów pochodzi z tego sektora). Na spadek rentowności miał również wpływ wzrost kosztów amortyzacji.

Wzrost amortyzacji w 2016 roku o 31,9% stosunku do roku 2015 jest wynikiem aktywowania inwestycji zrealizowanych w ramach etapów wdrożeniowych projektów dofinansowanych środkami unijnymi, jak również przyjęciem do użytkowania zakończonych pozytywnym efektem prac rozwojowych polegających na opracowaniu innowacyjnych technologii. Generalnie koszty działalności operacyjnej spadły w porównaniu do roku 2015 o 13%, przy czym na poziomie zbliżonym do roku poprzedniego utrzymały się koszty podatków i opłat, wynagrodzeń oraz ubezpieczeń społecznych – pomimo wzrostu zatrudnienia, oprócz amortyzacji wzrosły jeszcze pozostałe koszty rodzajowe – o 48,7%, pozostałe pozycje kosztów uległy obniżeniu: usługi obce spadły o 58,3% a zużycie materiałów i energii o 27%.

W zakresie pozostałych przychodów operacyjnych zanotowano w roku 2016 wzrost o 15,3% w stosunku do roku 2015 w związku z wyższym poziomem przychodów z tytułu rozliczania pozyskanych dotacji.

W marcu 2016 roku Plasma SYSTEM S.A. uczestniczyła w charakterze wystawcy w branżowych imprezach targowych i wystawienniczych – w VII Targach Technologii Antykorozyjnych oraz Ochrony Powierzchni EXPO-SURFACE, które odbyły się w ramach *Przemysłowej Wiosny w Targach Kielce* (w tym samym czasie odbywały się również III Targi Laserów i Technologii Laserowych STOM-LASER, IX Targi Obróbki Metali, Obrabiarek i Narzędzi STOM-TOOL, IX Targi Obróbki Blach i Cięcia STOM-BLECH & CUTTING, XI Międzynarodowe Targi Technologii i Urządzeń dla Spawalnictwa SPAWALNICTWO, III Targi Wirtualizacji Procesów WIRTOPROCESY, IX Targi Pneumatyki, Hydrauliki, Napędów i Sterowań PNEUMATICON, XXII Targi Przemysłowej Techniki Pomiarowej CONTROL-STOM oraz VII Dni Druku 3D; natomiast w październiku - w odbywających się równolegle w Sosnowcu Targach Techniki Laserowej LASERexpo 2016, Międzynarodowych Targach Spawalniczych ExpoWELDING 2016, Targach Zabezpieczeń Powierzchni SURFPROTECT, Targach Technologii Łączenia i Elementów Złącznych FIXINGexpo, Międzynarodowych Targach Stali, Metali Nieżelaznych, Technologii i Produktów SteelMET 2016 oraz Salonie Robotyzacji i Automatyzacji ROBOTshow. Plasma SYSTEM S.A. została nagrodzona medalem targów ExpoSilesia za najlepszy produkt: powłokę antykorozyjną Highresist®.

Przedstawiciele Spółki na przełomie maja i czerwca 2016 roku uczestniczyli w *Międzynarodowych Targach Rozwiązań Systemowych w Laserowej Obróbce Materiałów LASYS 2016* w Stuttgarcie. a w czerwcu – w Międzynarodowych Targach *ITM Polska 2016 Innowacje, Technologie, Maszyny*, obejmujących 7 salonów tematycznych: *Mach-Tool* (obrobiarki i narzędzia), *Surfex* (obróbka powierzchni), *Hape* (hydraulika, pneumatyka, napędy), *Metalforum* (metalurgia, hutnictwo, przemysł metalowy), *Weldnig* (spawalnictwo), *Nauka dla gospodarki* (dorobek naukowy instytutów badawczych), i *BHP* (bezpieczeństwo pracy w przemyśle), które miały miejsce w Poznaniu oraz w Międzynarodowych Targach Innowacji Gospodarczych i Naukowych *INTARG 2016*, które odbyły się w Katowicach. We wrześniu 2016 roku przedstawiciele Spółki uczestniczyli w *Międzynarodowych Targach Budowy i Wyposażenia Statków, Maszyn i Technologii Morskich - SMM* w Hamburgu, w Międzynarodowych Targach Technologii Transportu InnoTrans w Berlinie, w Kielcach w XXIV Międzynarodowym Salonie Przemysłu Obronnego MSPO oraz XX Międzynarodowych Targach Technologii dla Odlewnictwa METAL, a w październiku - w 24. *Międzynarodowych Targach Technologii Obróbki Blach w Hanowerze*.

W ramach działań w zakresie upowszechniania wiedzy dotyczącej potencjału technologicznego Spółki oraz wzrostu świadomości marki oprócz prowadzenia marketingu bezpośredniego i wizyt u potencjalnych klientów przedstawiciele Spółki brali aktywny udział w branżowych zagranicznych i krajowych konferencjach:

- *Abfallwirtschafts- und Energiekonferenz* w Berlinie,
- w XXIV Międzynarodowej Konferencji „*Kotły i urządzenia energetyczne*” w Brnie,
- w Konferencji *VGB Steam Turbines and Operation of Steam Turbines 2016* w Dreźnie,
- w XXII Spotkaniu Biznesu – Konferencji Gospodarczej *Szanse i możliwości rozwoju współpracy gospodarczej Grupy Wyszehradzkiej* zorganizowanym przez Czesko-Polską Izbę Handlową oraz Konsulat Generalny RP w Ostrawie,
- w konferencji *Waste to Energy* w Wiedniu,
- w konferencji *Thermische Abfallbehandlung* w Würzburgu,
- w 48. *Kraftwerkstechnisches Kolloquium 2016* w Dreźnie,
- w Forum Instytucji Otoczenia Biznesu Województwa Śląskiego - *Rozwój społeczno-gospodarczy regionu a działalność instytucji otoczenia biznesu w województwie śląskim* w Wiśle,
- w II Konferencji Technicznej *Utrzymanie Ruchu – zarządzanie, efektywność, remonty* w Katowicach,
- w III Konferencji ZRE Katowice *Polityka remontowa polskiej energetyki – co dalej z remontami?* w Krynicy Zdroju,
- w Forum Nowoczesnej Produkcji, w Zakopanem w XXIII Sympozjum *Wiosenne Spotkanie Ciepłowników* w Warszawie,
- w sympozjum dla branży cementowej i hutniczej *TechDay* w Kielcach,
- w II Forum Technologii IED, BREF, BAT, BEP - *Emisje przemysłowe – dostępne technologie* w Czeladzi,
- w XVI Konferencji Naukowo-Technicznej *Udział chemii energetycznej we wzroście efektywności urządzeń* w Wiśle,
- w IX Konferencji Naukowo-Technicznej *Remonty i Utrzymanie Ruchu w Przemśle Chemicznym* w Gdyni,
- w III Międzynarodowej Konferencji *Mechanizacja, Automatyzacja i Robotyzacja w Górnictwie – MARG 2016* w Wiśle,
- w Konferencji *Transport a gospodarka - Wpływ rozwoju systemu transportowego na gospodarkę regionów – województwo śląskie* w Dąbrowie Górniczej,
- w XI Konferencji Naukowo – Technicznej *Bezpieczeństwo w elektryce* w Katowicach,
- w IV Kongresie *Infrastruktury Polskiej oraz Okrągłym Stole Energetycznym* zorganizowanym w Warszawie przez Ministerstwo Energii,
- w XVIII Sympozjum Naukowo-Technicznym *Energetyka Bełchatów 2016*,
- w XII Konferencji Naukowo-Technicznej *Innowacyjne maszyny i technologie – Bezpieczeństwo i optymalizacja kosztów wydobywania 2016* w Hucisku k. Zawiercia,
- zorganizowanej przez AMEC Foster Wheeler X Międzynarodowej Konferencji *Użytkowników Kotłów Fluidalnych*,
- w VII Konferencji *Inwestycje w Energetyce, Ciepłownictwie i Przemśle - Nowe Technologie dla Ochrony Środowiska* w Opolu,
- w XVIII Sympozjum Informacyjno-Szkoleniowym *Diagnostyka i remonty urządzeń ciepłno-mechanicznych elektrowni - Diagnostyka wspierająca pracę regulacyjną i efektywną produkcję elektrowni* w Katowicach,
- w Konferencji *Popioły z energetyki 2016* w Zakopanym,
- w XIII Międzynarodowej Konferencji *Termiczne przekształcanie odpadów - od planów do realizacji* w Poznaniu,
- w Konferencji *Techniczna realizacja bloków na parametry nadkrytyczne* w Kazimierzu Dolnym,
- w Konferencji *Projektowanie, Innowacje Remontowe i Modernizacje w Energetyce – PIRE 2016* w Szczyrku,
- w Konferencji *Bezpieczeństwo Pracy Urządzeń Transportowych w Górnictwie* w Ustroniu,
- w I Konferencji naukowej z okazji *Dnia Odlewnika 2016* w Krakowie,
- w Konferencji *Fabryka Przyszłości* we Wrocławiu,
- w *Warsaw Industry Week* oraz Konferencji *DUO-BIO Niskoemisyjne innowacyjne technologie rekonstrukcji elektrowni węglowych z blokami o mocy 200 MW* w Warszawie.

Powyższe aktywne działania przyniosły bezpośredni efekt w postaci wzrostu ilości zapytań ofertowych kierowanych do Spółki od uczestników imprez targowych i konferencji.

W 2016 roku Spółka kontynuowała aktywną działalność w ramach klastrów przemysłowych skupiających przedsiębiorstwa i podmioty naukowo-badawcze w celu podejmowania wspólnych działań w zakresie transferu

technologii do przemysłu:

1. Klastra Maszyn Górniczych, do którego została przyjęta w dniu 29.01.2013 roku powołanego w 2011 roku przez Instytut Techniki Górniczej KOMAG, Górniczą Izbę Przemysłowo-Handlową, KOPEX Machinery S.A., ELSTA Sp. z o.o., DAMEL S.A., EDJAN, TIMLER, ELHAND TRANSFORMATORY Sp. z o.o. oraz PONAR-WADOWICE S.A. Obecnie Klastrę skupia w sumie 17 podmiotów związanych z rynkiem maszyn górniczych – oprócz członków-założycieli – m.in. INWEX Sp. z o.o., LINTER S.A., Elsta Elektronika Sp. z o.o. S.K.A., Elmech-Kazeten Sp. z o.o., CERTECH Sp. z o.o., Fabryka Urządzeń Sygnalizacyjnych i Teletechnicznych „SYGNAŁY” S.A. oraz Zakłady Mechaniczno-Kuźnicze „WOSTAL” Sp. z o.o. Misją Klastra jest wytwarzanie nowych jakościowo, konkurencyjnych na rynku krajowym oraz rynkach światowych, innowacyjnych, bezpiecznych maszyn górniczych powstałych w wyniku aktywnej współpracy Uczestników Klastra skoncentrowanej na ułatwianiu dostępu do nowej wiedzy, stymulowaniu innowacji oraz zapewnieniu dostępności wykwalifikowanych zasobów ludzkich. Przedstawiciele Spółki w dniu 03.03.2016 roku wzięli udział w Zgromadzeniu Członków Klastra.
2. Śląskiego Klastra NANO, do którego Spółka przystąpiła w dniu 04.03.2013 roku. Konsorcjum Śląski Klastrę Nano zostało powołane w marcu 2013 przez Fundację Wspierania Nanonauk i Nanotechnologii NANONET, Uniwersytet Śląski, Miasto Katowice, Instytut Metali Nieżelaznych oraz Polską Izbę Gospodarczą Zaawansowanych Technologii IZTECH oraz grupę przedsiębiorstw działających w obszarze nanotechnologii (wśród nich była również Plasma SYSTEM S.A.). Aktualnie do Klastra należy ponad 40 podmiotów – m.in. Elbit Śliwińscy Sp. J., Wrocławskie Centrum Badań EIT+, ITB MORATEX, ARSANIT Sp. z o.o., CERTECH Sp. z o.o., ALVO Sp. z o.o. Sp. k., PREVAC Sp. z o.o., Suprabit Sp. J., Brante Partners sp. z o.o., ALPINUS CHEMIA Sp. z o.o., Carl Zeiss Sp. z o.o., Smart Nanotechnologies Sp. z o.o., NANO-CHEM-TECH, Progresja Sp. z o.o., Sloan Sp. z o.o., Advanced Graphene Products Sp. z o.o., 3D-nano, Dynamic Technology, SANSEC Poland S.A., NANOPOZ, Centrum Materiałów Polimerowych i Węglowych, Instytut Zaawansowanych Technologii Wytwarzania z Krakowa, i-Petrol Sp. z o.o., Instytut Elektrotechniki Oddział Technologii i Materiałoznawstwa Elektrotechnicznego z Wrocławia, Centrum Nanotechnologii Politechniki Śląskiej. Celem powołania Klastra było stworzenie wielopłaszczyznowej platformy współpracy sprzyjającej efektywnemu połączeniu i wykorzystaniu potencjału zrzeszonych w jego ramach podmiotów na rzecz promocji i rozwoju nanotechnologii na Śląsku.

Dzięki aktywnemu uczestnictwu Plasma SYSTEM S.A. w Śląskim Klastrze Nano możliwe było przedstawienie osiągnięć Spółki na szerokim forum firm z obszaru nanotechnologii. Wymiana informacji w zakresie potencjału technologicznego członków klastra stanowi podstawę do podjęcia przyszłej współpracy w zakresie badań i przedsięwzięć projektowych, w tym również z wykorzystaniem środków unijnych. Spółka była jednym ze sponsorów Konferencji InterNanoPoland 2016, która odbyła się w Katowicach w dniach 14-15.06.2016 roku, zorganizowanej przez Śląski Klastrę Nano, Fundację Nanonet i miasto Katowice. Przedstawiciele Plasma SYSTEM S.A. prezentowali na niej m.in. wyniki projektu unijnego pt.: *„Opracowanie technologii laserowego wytwarzania warstw wierzchnich na elementach hydrauliki siłowej”*. W dniu 29.02.2016 roku przedstawiciele Spółki brali udział w spotkaniu Śląskiego Klastra Nano zorganizowanym przez Miasto Katowice oraz Fundację Wspierania Nanonauk i Nanotechnologii NANONET poświęconym przygotowaniu wniosków i rekomendacji do rozmów z Ministerstwem Rozwoju w sprawie poprawy sytuacji polskiego sektora nanotechnologicznego, natomiast w dniu 08.09.2016 roku – w szkoleniu pt. *Praktyczne aspekty ochrony praw własności intelektualnej w przedsiębiorstwie* organizowanym przez Śląski Klastrę Nano oraz Fundację Wspierania Nanonauk i Nanotechnologii NANONET.
3. Śląskiego Klastra Lotniczego, do którego Spółka została przyjęta z dniem 10.01.2014r. Federacja Firm Lotniczych BIELSKO (lider i założyciel Śląskiego Klastra Lotniczego) powstała w 2006 roku na bazie prowadzonej od lat 80-tych ubiegłego stulecia rzeczywistej i konkretnej współpracy 15 prywatnych przedsiębiorstw z branży lotniczej z regionu Bielska-Białej. Obecnie do Klastra należą również uczelnie wyższe i instytucje otoczenia biznesu a liczba członków przekracza 60 (m.in. Zakłady Lotnicze 3XTrim Sp. z o.o. Bielsko-Biała, Akademia Techniczno-Humanistyczna Bielsko-Biała, Aviator Polska Sp. z o.o., Avio Polska Sp. z o.o., AVIONIC S.J. Górki Wielkie, Bielski Park Technologiczny Lotnictwa, Przedsiębiorczości i Innowacji Kaniów, Centrum Materiałów Polimerowych i Węglowych PAN, Centrum Naukowo-Badawcze Ratownictwa i Katastrof Piotr Wawrzaszek, Centrum Transferu Technologii Sp. z o.o., FC FLYERS S.C., Główny Instytut Górnictwa, Flytronic Sp. z o.o., Instytut Lotnictwa Warszawa, Zakłady Lotnicze

Margański&Mysłowski Sp. z o.o., Politechnika Śląska, SkyTech Research Sp. z o.o., Śląskie Centrum Naukowo-Technologiczne Przemysłu Lotniczego Sp. z o.o., Unmanned Aerial Vehicles Polska Sp. z o.o., Wojskowe Zakłady Lotnicze Nr 4 S.A. Warszawa, Wytwórnia Konstrukcji Kompozytowych Andrzej Papiorek Jasienica, Wytwórnia Sprzętu Komunikacyjnego "PZL-KALISZ" S.A., Zakład Szybowcowy "Jeżów", Zakłady Mechaniczne "Tarnów" S.A.). Celem utworzenia Śląskiego Klastra Lotniczego był wzrost innowacyjności oraz wzmocnienie powiązań kooperacyjnych jego członków, co w konsekwencji ma doprowadzić do wzrostu konkurencyjności wszystkich firm biorących udział w projekcie poprzez takie działania, jak m.in. inicjowanie projektów badawczych oraz wdrażanie technologii lotniczych, uczestnictwo w projektach krajowych i międzynarodowych dla klastrów, nawiązywanie kontaktów handlowych z kontrahentami krajowymi i zagranicznymi i prowadzenie działań promocyjnych na szczeblu regionalnym, krajowym i międzynarodowym.

Spółka wykorzystuje uczestnictwo w klastrze przede wszystkim do popularyzacji oferty Spółki wśród firm z branży lotniczej i docelowo – pozyskania zleceń z tego perspektywicznego obszaru rynku.

4. Klastra pod nazwą Wspólnota Wiedzy i Innowacji w Inżynierii Produkcji, do którego Spółka przystąpiła, jako jeden z członków-założycieli w czerwcu 2014 roku. Koordynatorem klastra jest Polskie Towarzystwo Zarządzania Produkcją, a jego członkami jest obecnie 118 podmiotów – 27 uczelni, 6 instytutów badawczych, 76 przedsiębiorstw i 9 jednostek samorządowych. Głównym motywem powołania klastra była potrzeba powiązania innowacyjnej gospodarki opartej na wiedzy z zakresu inżynierii produkcji oraz technik zarządzania, tworzenia warunków do kooperacji nauki i gospodarki w celu opracowania i wdrażania nowoczesnych oraz innowacyjnych technik, kształcenia specjalistów w najnowszych technologiach, integracji środowisk uczelni i przedsiębiorców zainteresowanych nowoczesną dziedziną technologii oraz przyspieszenia rozwoju społeczno-gospodarczego.

Przynależność do klastra umożliwi Spółce tworzenie interdyscyplinarnych zespołów badawczych, w skład których będą wchodzić eksperci z różnych dziedzin i ośrodków naukowych oraz przedsiębiorstw, pozyskanie bazy wiedzy o potencjale i możliwościach partnerów będących w klastrze oraz opracowanie warunków współpracy, np. poprzez określenie warunków korzystania z majątku, ludzi i mienia innych członków klastra

5. Klastra Technologii Energooszczędnych Euro-Centrum, do którego Spółka przystąpiła w dniu 27.07.2016 roku. Euro-Centrum Klaster Technologii Energooszczędnych to porozumienie firm, jednostek badawczo-rozwojowych, fundacji branżowych działających w sektorze technologii energooszczędnych i poszanowania energii w budynkach utworzone 12.09.2007r. w Katowicach przez 14 partnerów - założycieli. Obecnie w Klastrze działa ponad 100 firm i instytucji z branży technologii energooszczędnych podzielonych na 5 grup tematycznych: architektura i planowanie, technologie i materiały budowlane, pompy ciepła, systemy solarne, IT i systemy sterowania. Funkcję Koordynatora pełni Park Naukowo-Technologiczny „Euro-Centrum” Sp. z o.o.

Przynależność do Klastra pozwoli Spółce na nawiązanie kontaktu z nowymi partnerami ze środowiska biznesu lub nauki, prowadzenie wspólnych projektów komercyjnych i badawczych, inicjowanie i popularyzowanie nowych myśli, innowacji, technologii, dostęp do funduszy z Unii Europejskiej oraz szansę na wzmocnienie wizerunku na rynku krajowym i zagranicznym.

W czerwcu 2016 roku jednostka certyfikująca TUV NORD Polska Sp. z o.o. przeprowadziła drugi audit nadzoru systemu zarządzania jakością. W trakcie badania auditowego nie stwierdzono żadnych niezgodności, a pozytywne aspekty i dobre praktyki Spółki auditor wskazał m.in. w obszarze zarządzania personelem, komunikacji z klientem, monitorowania i pomiarów wyrobów i usług, infrastruktury i analizy danych. Spółka utrzymała posiadany certyfikat na zgodność z normą EN ISO 9001:2008 stosowanego systemu zarządzania w zakresie projektowania i wykonywania warstw wierzchnich metodami laserowymi, natryskiwania cieplnego i napawania oraz obróbki powierzchni. Zgodnie z podjętą przez Zarząd w dniu 21.11.2016r. decyzją o wdrożeniu systemu zarządzania środowiskiem oraz jego integracji z funkcjonującym w Spółce systemem zarządzania jakością, trwają obecnie intensywne działania w zakresie przygotowania Spółki do auditu recertyfikującego zintegrowanego systemu jakości i środowiska zgodnego z normami PN-EN ISO 9001:2015 oraz PN-EN ISO 14001:2015, który będzie miał miejsce w połowie 2017 roku.

III Struktura akcjonariatu Spółki

Na dzień 31.12.2016r. i na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania kapitał zakładowy Spółki wynosił 5.600.000 zł i dzieli się na:

- 500.000 akcji imiennych serii A o wartości nominalnej 2,00 zł,
- 500.000 akcji imiennych serii B o wartości nominalnej 2,00 zł,
- 1.000.000 akcji zwykłych na okaziciela serii C o wartości nominalnej 2,00 zł,
- 800.000 akcji zwykłych na okaziciela serii D o wartości nominalnej 2,00 zł.

Akcje serii C i D są zdematerializowane i notowane w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect.

Na dzień 31.12.2016r. oraz na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania stan posiadania akcji imiennych przedstawia się następująco:

- 1) PLASMA MBO Sp. z o.o. z siedzibą w Łodzi posiada łącznie 999.000 akcji imiennych o wartości nominalnej 1.998.000 zł, w tym:
 - a. 499.000 akcji serii A o numerach od 1 do 299.000 oraz o numerach od 300.001 do 500.000 o łącznej wartości nominalnej 998.000 zł
 - b. 500.000 akcji serii B o numerach od 1 do 500.000 o łącznej wartości nominalnej 1.000.000 zł
- 2) Ryszard Grzelka posiada 1.000 akcji serii A oznaczonych numerami od 299.001 do 300.000 o łącznej wartości nominalnej 2.000 zł.

Poniższe dane dotyczące struktury akcjonariatu Plasma SYSTEM S.A., zostały zebrane i przedstawione z zachowaniem należytej staranności na podstawie wiedzy Spółki, jednakże mogą one nie uwzględniać ewentualnych transakcji kupna-sprzedaży akcji przez akcjonariuszy, o których Spółka nie została poinformowana.

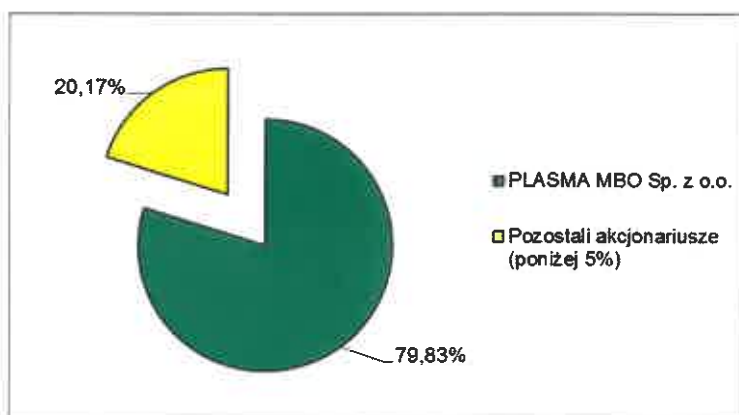
Struktura akcjonariatu Spółki na dzień 01.01.2016r. przedstawiała się następująco:

Lp	Nazwa akcjonariusza	Liczba akcji (w szt.)	Udział w kapitale zakładowym (w proc.)	Udział w głosach (w proc.)
1	PLASMA MBO Sp. z o.o.	2.223.575	79,41 %	79,41 %
2	Pozostali	576.425	20,59 %	20,59 %
	RAZEM	2.800.000	100 %	100 %

W roku 2016 nie nastąpiły istotne zmiany w strukturze akcjonariatu Spółki - PLASMA MBO Sp. z o.o. zwiększyła nieznacznie udział PLASMA MBO Sp. z o.o. w kapitale zakładowym Plasma SYSTEM S.A. o 0,42% do poziomu 79,83%.

W związku z powyższym na dzień 31.12.2016 roku i na dzień sporządzenia sprawozdania struktura akcjonariatu Spółki przedstawia się następująco:

Lp	Nazwa akcjonariusza	Liczba akcji (w szt.)	Udział w kapitale zakładowym (w proc.)	Udział w głosach (w proc.)
1	PLASMA MBO Sp. z o.o.	2.235.268	79,83 %	79,83 %
2	Pozostali	564.732	20,17 %	20,17 %
	RAZEM	2.800.000	100 %	100 %



IV Informacje o przewidywanym rozwoju Spółki.

W latach 2016-2020 Spółka zamierza konsekwentnie umacniać pozycję lidera rynku w obszarze inżynierii powierzchni oraz technologii laserowych. Zdobywanie przewagi konkurencyjnej będzie możliwe dzięki umiejętnemu wykorzystywaniu posiadanego potencjału technologicznego oraz tworzeniu wartości Spółki opartej o nowe innowacyjne rozwiązania.

Plasma SYSTEM S.A. będzie w dalszym ciągu koncentrować się na niszy "wyzwań technologicznych" w obszarze inżynierii powierzchni oraz szeroko rozumianych technologii laserowych, których rozwiązanie ma zapewniać klientom uzyskanie znaczących korzyści ekonomicznych, dzięki budowaniu ich pozycji konkurencyjnej poprzez zdecydowaną poprawę jakości oraz trwałości części maszyn i urządzeń, a także znaczne obniżenie kosztów produkcji i utrzymania ruchu.

Najistotniejszymi elementami strategii rozwoju Spółki w najbliższych latach będą:

1. Utrzymanie pozycji lidera w branży energetyki zawodowej w zakresie wytwarzania innowacyjnych powłok ochronnych na elementach ciśnieniowych kotłów.
2. Rozwój technologii produkcji i rozwinięcie stałej sprzedaży powłok ochronnych do instalacji termicznego przekształcania odpadów.
3. Rozwój usług dla energetyki ciepłej związanych z doradztwem, opracowaniem studium wykonalności, realizacji modernizacji w konsorcjum z uznanymi firmami wykonawczymi.
4. Istotny wzrost w obszarze rynku turbin energetycznych - odbudowa i wydłużenie żywotności łopatek.
5. Zwiększenie sprzedaży w przemyśle ciężkim (hutnictwo, górnictwo, transport, przemysł chemiczny, cementownie i przemysł surowców mineralnych i papierniczy) oraz maszynowym.
6. Rozwinięcie sprzedaży eksportowej w pierwszej kolejności na rynku niemieckim, ale również w Skandynawii, Czechach, Słowacji, Austrii, krajach Beneluxu. Promocja w obszarze sprawdzonych i chronionych rozwiązań dla branży energetycznej w zakresie powłok na elementy kotłów, w tym na instalacje termicznego przekształcania odpadów (WtE) i produkcji energii ze źródeł odnawialnych.
7. Prowadzenie działań marketingowych z ukierunkowaniem na pozyskiwanie zleceń w zakresie produkcji seryjnej.
8. Kontynuacja działań związanych ze zmianą wizerunku (nowe logo oraz nowa strona internetowa) oraz opracowanie nowych materiałów marketingowych opartych na case studies wykazujących konkretne korzyści ekonomiczne i techniczne dla klientów.
9. Zainstalowanie w roku 2017 driverów wzrostu, które zaowocują w okresie 2018-2020 wzrostem przychodów i efektywności działania. Są to m.in. wdrożenie koncepcji oszczędnego wytwarzania Lean Manufacturing, standaryzacja stanowisk zgodnie z metodami 5S, skrócenie czasu przebrojeń maszyn i urządzeń SMED, optymalne utrzymanie ruchu TPM, wdrożenie elektronicznego systemu do zarządzania relacjami z klientami CRM; elektronicznego obiegu dokumentów oraz systemu controllingowego Business Intelligence). W 2017 roku planowane jest również utworzenie w strukturze Spółki nowych komórek, takich jak Biuro Kaizen, Project Management.

V Informacje o ważniejszych osiągnięciach w dziedzinie badań i rozwoju technicznego.

Aktywność Plasma SYSTEM S.A. w obszarze prac badawczo – rozwojowych wynika z innowacyjnego i opartego na high-tech charakteru prowadzonej działalności. Od momentu powstania Spółka prowadzi intensywne prace badawcze oraz współpracuje z wiodącymi uczelniami oraz jednostkami badawczo – rozwojowymi.

W roku 2016 Spółka:

1. ostatecznie rozliczyła projekt pt.: „Opracowanie i wdrożenie innowacyjnej laserowej technologii produkcji i regeneracji części maszyn i urządzeń”, którego część badawczą zakończono w IV kwartale 2013 roku a realizacja części wdrożeniowo-inwestycyjnej zakończyła się w IV kwartale 2015 roku. Całkowity koszt realizacji projektu to 23.293.682,12 PLN; poniesione nakłady na część badawczą projektu to 5.252.702,07 PLN; przyznane dofinansowanie na realizację części badawczej 2.594.539,20 PLN; otrzymano dotację na realizację części badawczej projektu w kwocie 2.042.831,99 PLN; całkowity koszt wydatków

kwalifikowanych na realizację części wdrożeniowo-inwestycyjnej projektu to 12.940.000,00 PLN; poniesione nakłady na część wdrożeniowo-inwestycyjną projektu to 13.734.974,52 PLN; przyznane dofinansowanie na realizację części wdrożeniowo-inwestycyjnej to 6.470.000,00 PLN; otrzymano dotację na realizację części wdrożeniowo-inwestycyjnej projektu w kwocie 6.201.220,96 PLN;

2. ostatecznie rozliczyła projekt pt.: „*Opracowanie technologii laserowego wytwarzania warstw wierzchnich na elementach hydrauliki siłowej*”, którego realizację zakończono w 2015 roku. Całkowity koszt realizacji projektu 8.257.215,34 PLN; całkowity koszt wydatków kwalifikowanych na realizację części badawczej projektu to 3.023.183,20 PLN; poniesione nakłady na część badawczą projektu to 5.714.678,27 PLN; przyznane dofinansowanie na realizację części badawczej 1.809.673,63 PLN; otrzymano dotację na realizację części badawczej projektu w kwocie 1.725.891,41 PLN;
3. rozliczyła projekt pt.: „*Kompozytowe powłoki węglkowe do ochrony powierzchni krystalizatorów przemysłowych*” współrealizowany w ramach Konsorcjum naukowego KOMTECH dofinansowany środkami budżetu nauki w ramach ścieżki In-Tech II konkursu Programu INNOTECH. Konsorcjum KOMTECH zostało zawiązane w kwietniu 2012 roku przez Akademię Górniczo-Hutniczą w Krakowie, Plasma SYSTEM S.A., Politechnikę Rzeszowską, Państwowy Instytut Badawczy w Radomiu oraz Instytut Odlewnictwa w Krakowie. Umowa o dofinansowanie została podpisana z NCBiR w dniu 18.02.2013r. przez Lidera Konsorcjum - Akademię Górniczo-Hutniczą. (Całkowita wartość projektu to 2.834.000,00 PLN; Plasma SYSTEM S.A. realizuje jedno z zadań części badawczej o wartości 300.000,00 PLN oraz trzy zadania części przygotowawczej do wdrożenia o łącznej wartości 835.000,00 PLN; poniesione nakłady na część badawczą projektu to 654.732,27 PLN; przyznane dofinansowanie na realizację części badawczej 150.000,00 PLN; otrzymano dotację na realizację części badawczej projektu w kwocie 150.000,00 PLN; poniesione nakłady na część przygotowawczą do wdrożenia projektu to 1.119.314,34 PLN; przyznane dofinansowanie na realizację części badawczej 417.500,00 PLN; otrzymano dotację na realizację części przygotowawczej do wdrożenia projektu w kwocie 252.343,84 PLN;
4. ostatecznie rozliczyła projekt *Smart protective coatings on classic materials for a new generation of ecologically sustainable „green” railway vehicles (SME)* w zakresie sporządzenia biznes planu oraz studium wykonalności projektu zgodnie z zawartą w dniu 03.06.2015r. z Agencją Wykonawczą ds. Małych i Średnich Przedsiębiorstw (EASME) umową na udzielenie dotacji w wysokości 50.000 EUR (całkowita wartość realizacji projektu 295.851,78 PLN; poniesione nakłady to 414.942,64 PLN; przyznane dofinansowanie to 207.095,00 PLN; w roku 2015 otrzymano dotację na realizację części badawczej projektu w kwocie 73.318,00 PLN), w maju 2016 roku Plasma SYSTEM S.A. otrzymała pozostałą część refundacji w wysokości 143.729,75 PLN;
5. współrealizowała w ramach podpisanej w dniu 10.04.2015r. między Narodowym Centrum Badań i Rozwoju w Warszawie a Instytutem Metali Nieżelaznych w Gliwicach reprezentującym konsorcjum utworzone w dniu 15.09.2014r. przez: IMN w Gliwicach, Politechnikę Wrocławską, Politechnikę Rzeszowską, AGH w Krakowie, Politechnikę Warszawską, Instytut Spawalnictwa w Gliwicach, Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu, Instytut Technologii i Eksploatacji – Państwowy Instytut Badawczy w Radomiu oraz Plasma SYSTEM S.A., umowy nr CuBR/II/4/NCBR/2015 projekt realizowanego w ramach przedsięwzięcia „CuBR” pt. „*Warstwy i powłoki z udziałem renu, jego związków lub stopów – ich właściwości, zastosowania oraz metody nanoszenia*” (całkowita wartość projektu to 9.115.295,27 PLN; Plasma SYSTEM S.A. realizuje dwa zadania o łącznej wartości 887.348,49 PLN – realizacja pierwszego z nich rozpoczęła się we wrześniu 2015 roku); przyznane dofinansowanie 508.053,22 PLN; poniesione nakłady na część badawczą projektu to 838.163,88 PLN; do końca 2016 roku otrzymano dotację w kwocie 208.138,67 PLN.

Spółka od swojego powstania konsekwentnie chroni własność przemysłową zgłaszając opracowane w ramach prowadzonej działalności innowacyjne technologie, wynalazki i wzory użytkowe do ochrony patentowej w kraju i na świecie.

W 2016 roku Urząd Patentowy RP udzielił Spółce łącznie 8 patentów na wynalazki zgłoszone w latach 2012-2014:

- *Sposób regeneracji i podniesienia trwałości walca hutniczego* zgłoszony do ochrony w roku 2012 (PAT.222831),
- *Sposób regeneracji i zwiększenia trwałości suwnicowego zestawu kołowego* zgłoszony w roku 2013 (PAT.224006),
- *Sposób wydłużenia żywotności walca hutniczego* zgłoszony w roku 2014 (PAT.224007),

- Sposób podniesienia trwałości walca hutniczego lub rolki zgłoszony w roku 2014 (PAT.224008),
- Sposób podniesienia trwałości lub regeneracji walca hutniczego zgłoszony w roku 2014 (PAT.224009),
- Sposób wykonywania warstwy ochronnej zwłaszcza na ekranach szczelnych kotłów energetycznych zgłoszony w roku 2012 (PAT.224194),
- Sposób zwiększenia trwałości noża kombajnowego zgłoszony w roku 2013 (PAT.224779),
- Sposób napawania warstwy metalicznej na element metalowy zgłoszony w roku 2012 (PAT.224928).

Spółka posiada również 2 prawa wyłączne na wzory użytkowe: *Ekran szczelny kotłów energetycznych* (prawo ochronne nr RWU.067621) oraz *Nóż kombajnowy* (prawo ochronne nr RWU.068282) oraz 8 na znaki towarowe.

Na dzień 31.12.2016 roku i na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania w Urzędzie Patentowym RP toczy się 10 postępowań w sprawie udzielenia ochrony patentowej na zgłoszone wynalazki i jedno na ochronę wzoru użytkowego – 1 wniosek został zgłoszony w 2014 roku a pozostałe – w latach 2012-2013.

W roku 2016 Spółka uzyskała drugi patent europejski - nr EP 2855064 na wynalazek pt. *Method for applying a protective cladding, particularly to gas-tight membranes of energy boilers* zgłoszony do ochrony międzynarodowej PCT w roku 2013 oraz pierwszy patent amerykański nr US 9,381,771 na wynalazek pt. *Railroad Wheel with Wear Resistant Flange* zgłoszony w USA do ochrony w roku 2010.

VI Informacje o aktualnej i przewidywanej sytuacji finansowej.

1. Podstawowe wielkości ekonomiczno-finansowe

W roku obrotowym 2016 przychody Spółki ze sprzedaży i zrównane z nimi wyniosły **20.709** tys. zł i były niższe o 44,8% w porównaniu z rokiem 2015.

Koszty działalności operacyjnej wyniosły w roku 2016 – **31.413** tys. zł i były o 13,1% niższe w porównaniu z kwotą tych kosztów w 2015 roku.

Strata z działalności operacyjnej wyniosła w 2016 roku **-8.441** tys. zł a strata netto: **-8.408** tys. zł. W roku 2015 zysk na działalności operacyjnej wyniósł 4.155 tys. zł a zysk netto wyniósł **3.028** tys. zł.

2. Ocena zarządzania zasobami finansowymi

Oceny zarządzania zasobami finansowymi Spółki za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2016 roku dokonano na podstawie analizy głównych obszarów określających kondycję finansową.

Ocena rentowności

Analiza rentowności została dokonana w oparciu o niżej zdefiniowane wskaźniki:

- marża zysku na sprzedaży – stosunek zysku na sprzedaży do przychodów ze sprzedaży. Wskaźnik ten służy do oceny efektywności podstawowej działalności Spółki,
- marża zysku operacyjnego – stosunek zysku operacyjnego do przychodów ze sprzedaży. Wskaźnik ten służy do oceny efektywności działalności operacyjnej Spółki,
- rentowność sprzedaży brutto – stosunek zysku przed opodatkowaniem do przychodów ze sprzedaży. Wskaźnik ten służy do oceny efektywności działalności Spółki z uwzględnieniem wyniku osiągniętego na operacjach finansowych oraz salda i zysków nadzwyczajnych,
- rentowność sprzedaży netto – stosunek zysku netto do przychodów ze sprzedaży. Wskaźnik ten służy do oceny efektywności całej działalności prowadzonej przez Spółkę,
- rentowność kapitału własnego (ROE) – stosunek zysku netto do średniej wartości kapitałów własnych bez zysku roku bieżącego. Wskaźnik ten pokazuje, jaki zysk netto wypracowuje Spółka w przeliczeniu na każdą złotówkę kapitałów własnych zaangażowanych w okresie, w którym zysk ten został osiągnięty,
- stopa zwrotu z aktywów (ROA) – stosunek zysku netto do średniej wartości aktywów. Wskaźnik ten pokazuje, jaki zysk netto wypracowuje Spółka w przeliczeniu na każdą złotówkę aktywów posiadanych w okresie, w którym zysk ten został osiągnięty.

Wskaźniki rentowności	2012	2013	2014	2015	2016
Zysk (strata) na sprzedaży (tys. zł)	4.955	5.317	3.563	1.361	-10.704
Marża zysku na sprzedaży	0,18	0,17	0,11	0,04	-0,52
Zysk (strata) operacyjny (tys. zł)	5.399	6.638	5.818	4.155	-8.441
Marża zysku operacyjnego	0,20	0,21	0,17	0,11	-0,41
Zysk (strata) brutto (tys. zł)	4.847	6.165	5.527	3.766	-9.096
Rentowność sprzedaży brutto	0,18	0,19	0,16	0,10	-0,44
Zysk (strata) netto (tys. zł)	3.927	4.934	4.428	3.028	-8.408
Rentowność sprzedaży netto	0,14	0,15	0,13	0,08	-0,41
Stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE)	0,26	0,16	0,13	0,08	-0,20
Stopa zwrotu z aktywów (ROA)	0,09	0,07	0,07	0,04	-0,12

Na pogorszenie wskaźników rentowności miały wpływ: spadek przychodów wynikający w znacznej mierze ze zmniejszenia nakładów na remonty i inwestycje w sektorze energetyki zawodowej oraz strata netto osiągnięta w 2016 roku. Na spadek rentowności miał również wpływ wzrost kosztów amortyzacji, większa materiałochłonność zleceń oraz obniżenie pozycji zmiany stanu produktów.

Analiza płynności i zadłużenia

Oceny płynności i zadłużenia dokonano w oparciu o wskaźniki:

- płynność bieżąca – stosunek majątku obrotowego pomniejszonego o rozliczenia międzyokresowe kosztów do zobowiązań krótkoterminowych. Wskaźnik ten obrazuje zdolność Spółki do obsługi krótkoterminowych zobowiązań z majątku obrotowego,
- płynność szybka – stosunek sumy inwestycji krótkoterminowych i należności krótkoterminowych do zobowiązań krótkoterminowych. Wskaźnik ten obrazuje zdolność Spółki do obsługi krótkoterminowych zobowiązań w krótkim czasie za pomocą aktywów o wysokim stopniu płynności,
- wskaźnik zadłużenia ogółem – stosunek zobowiązań ogółem do sumy bilansowej. Wskaźnik ten obrazuje udział zewnętrznych źródeł w finansowaniu działalności Spółki,
- pokrycie zadłużenia kapitałem własnym - stosunek zobowiązań ogółem do kapitałów własnych,
- wskaźnik zobowiązań krótkoterminowych do kapitału własnego - stosunek zobowiązań krótkoterminowych do kapitału własnego,
- wskaźnik zobowiązań długoterminowych do kapitału własnego - stosunek zobowiązań długoterminowych do kapitału własnego.

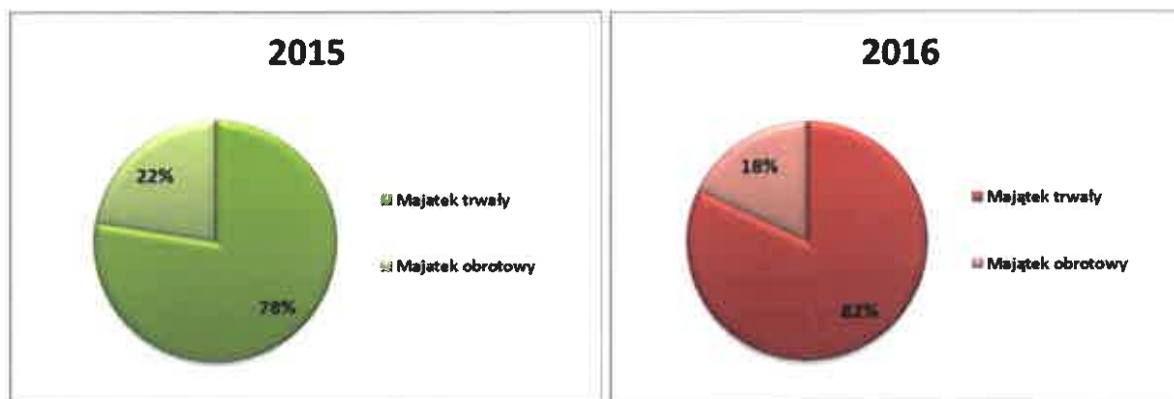
Wskaźniki płynności i zadłużenia	2012	2013	2014	2015	2016
Płynność bieżąca	1,29	2,18	1,65	3,52	0,49
Płynność szybka	0,84	1,68	1,21	2,50	0,23
Wskaźnik zadłużenia ogółem	0,58	0,48	0,40	0,48	0,52
Wskaźnik zobowiązań do kapitału	1,36	0,92	0,67	0,93	1,09
Wskaźnik zobowiązań krótkoterminowych do kapitału własnego	0,30	0,24	0,14	0,09	0,42
Wskaźnik zobowiązań długoterminowych do kapitału własnego	0,42	0,07	0,03	0,44	0,17

Pogorszenie wskaźników płynności i zadłużenia wynika z niższego stanu należności z tytułu dostaw i usług oraz ze zwiększonego zaangażowania kredytów krótkoterminowych.

Analiza bilansu

Struktura aktywów

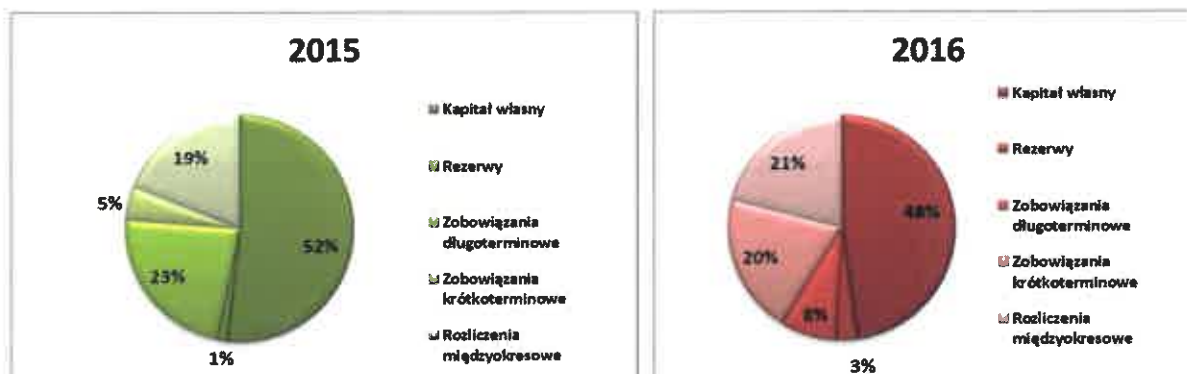
Wyszczególnienie	Wartość (tys. zł)		Struktura	
	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2016
Majątek trwały	62.661	56.687	78%	82%
Majątek obrotowy	18.144	12.367	22%	18%
Suma aktywów	80.805	69.054	100%	100%



Bilans Spółki zamknął się w roku 2016 sumą 69.054 tys. zł co stanowi spadek względem roku poprzedniego o 15%. W aktywach dominowały na koniec roku 2016 aktywa trwałe, które stanowiły 82% całości aktywów (o 4% więcej niż w roku 2015).

Struktura pasywów

Wyszczególnienie	Wartość (tys. zł)		Struktura	
	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2016
Kapitał własny	41.857	32.973	52%	48%
Rezerwy	1.111	2.163	1%	3%
Zobowiązania długoterminowe	18.590	5.529	23%	8%
Zobowiązania krótkoterminowe	3.915	13.928	5%	20%
Rozliczenia międzyokresowe	15.332	14.461	19%	21%
Suma pasywów	80.805	69.054	100%	100%



W porównaniu do roku poprzedniego w 2016 roku kapitał własny obniżył się o 21%. Zobowiązania długoterminowe spadły o 70% w związku ze spadkiem poziomu kredytów długoterminowych, które w części dotyczącej spłat w ciągu najbliższych 12 miesięcy zostały zaprezentowane w zobowiązaniach krótkoterminowych. Zobowiązania krótkoterminowe wzrosły ponad 3-krotnie w związku ze znacznie większym zaangażowaniem w kredyty o krótkim terminie spłaty. Blisko 2-krotnie wzrósł poziom rezerw w związku z zawiązaniem rezerwy na przewidywaną stratę z tytułu kontraktu długoterminowego oraz zwiększoną rezerwą na opłaty na rzecz wynalazców za wykorzystanie patentów.

3. Przewidywania dotyczące przyszłej sytuacji Spółki w roku 2017

Spółka zamierza utrzymać pozycję lidera w branży energetyki zawodowej w zakresie wytwarzania innowacyjnych powłok ochronnych na elementach ciśnieniowych kotłów – głównie powłoki ochronnej HIGHRESIST®.

Planowane jest rozwinięcie sprzedaży eksportowej w pierwszej kolejności na rynku niemieckim, a następnie – w Skandynawii, Czechach, Słowacji, Austrii i krajach Beneluxu. Promocja ma obejmować przede wszystkim sprawdzone i chronione rozwiązania dla branży energetycznej w zakresie powłok na elementy kotłów, przede wszystkim dla instalacji termicznego przekształcania odpadów (WtE) i produkcji energii ze źródeł odnawialnych.

Planowane jest również zwiększenie sprzedaży w przemyśle ciężkim (hutnictwo, górnictwo, przemysł chemiczny i kolejowy) oraz maszynowym dla odbiorców krajowych oraz z rynku europejskiego.

Głównymi obszarami zapewniającymi osiągnięcie zaplanowanego poziomu sprzedaży w roku 2017 będą przede wszystkim:

- aplikacje dla energetyki zawodowej – elementy ciśnieniowe kotłów energetycznych oraz elementy turbin,
- aplikacje dla instalacji termicznego przekształcania odpadów na rynku niemieckim,
- aplikacje oraz usługi związane z doradztwem, opracowaniem studium wykonalności dla energetyki ciepłej,
- aplikacje dla przemysłu maszynowego – regeneracja i zwiększenie trwałości elementów maszyn i urządzeń,
- aplikacje dla górnictwa – regeneracja noży kombajnowych,
- aplikacje dla hutnictwa – zwiększenie trwałości walców i rolek.

VII Pozostałe informacje.

1. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń

a) Ryzyko związane z nasileniem się działań konkurencyjnych

Plasma SYSTEM S.A. prowadzi działalność w branży charakteryzującej się jeszcze stosunkowo niewielką, aczkolwiek stopniowo rosnącą konkurencyjnością na rynku polskim. Spółka, aby uniezależnić się od wpływu konkurencji opracowała i wprowadziła na rynek własne chronione rozwiązania dla energetyki, hutnictwa, transportu szynowego i górnictwa. Spółka nie ma wpływu na działania podejmowane przez konkurentów z branży, może jednak utrzymać i umacniać swoją dotychczasową pozycję na rynku, wykorzystując przewagę technologiczną opartą na własnych chronionych rozwiązaniach, wieloletnie doświadczenie, zaufanie klientów oraz wysoką jakość oferowanych towarów i usług.

Głównymi konkurentami Spółki na rynku są:

Firmy Flame Spray SpA z Włoch, Oerlikon Metco Europe Oddział w Polsce ze Szwajcarii (poprzednia nazwa SULZER METCO) oraz Messer Eutectic Castolin Sp. z o.o. – liderzy światowi w dziedzinie natrysków cieplnych. Posiadają swoje przedstawicielstwa w wielu krajach i operują na rynku globalnym, wywodzą się z przemysłu lotniczego i kosmicznego. Firmy posiadają wieloletnie tradycje i dysponują najbardziej zaawansowaną technologią.

Pratt & Whitney Rzeszów S.A. (dawny WSK PZL-Rzeszów S.A.) jest polską firmą posiadającą największe tradycje w dziedzinie natrysków cieplnych. Specjalizuje się w obsłudze przemysłu lotniczego i nie konkuruje swoją ofertą na rynku ze Spółką.

FIRMA RESURS Andrzej Radziszewski, prowadzi działalność od 1988, jest firmą rodzinną rozpoznawaną na rynku w kraju i za granicą, systematycznie poszerzającą swoją ofertę o nowe technologie.

Firma CERTECH z Bielska-Białej specjalizuje się w natrysku plazmowym, ale świadczy usługi głównie dla spółki-matki i podobnie jak RESURS dysponuje znacznie mniejszymi możliwościami niż Plasma SYSTEM S.A.

Inni konkurenci: TSC Thermal Spray & Coating Krzysztof Szymański, RADMET Michał Szpak, Centrum Badawcze Powłok Ochronnych CEBAPO Sp. z o.o., PPHU MWS Metal Welding Service, PNC S.C. Natryskiwanie Ciepłe Powłok, Metal Expert Sp. z o.o. Sp.J.

Trzeba również zauważyć, iż znaczna część z wymienionych firm działających w Polsce:

- nie konkuruje swoją ofertą na rynku ze Spółką stosując technologię wyłącznie we własnym procesie produkcyjnym,
- stosuje klasyczne technologie natrysku cieplnego,
- nie dysponuje technologiami laserowymi,
- posiada znacznie mniejszy potencjał wytwórczy niż Plasma SYSTEM S.A.,
- nie posiada własnego zaplecza B+R, nie prowadzi badań,
- świadczy usługi głównie dla spółek z własnej grupy kapitałowej,
- nie posiada konkurencyjnych chronionych technologii i aplikacji.

Konkurencji dysponujący technologiami laserowymi: Fermot S.A., LaserTec Sp. z o.o., LaserStar Sp. z o.o. sp.k., InCoat Sp. z o.o., HVOF Technika Sp. z o.o. – posiadają mniejszy potencjał wytwórczy i na ogół specjalizują się w konkretnych usługach realizowanych określonymi typami urządzeń laserowych.

Realizowana strategia Plasma SYSTEM S.A. umożliwia minimalizację ryzyka konkurencji poprzez budowanie silnej pozycji w obszarach charakteryzujących się niską konkurencyjnością.

b) Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną Polski

Unikalna misja Spółki i służąca jej realizacji strategia w znacznym stopniu uniezależnia Spółkę od stanu koniunktury w branżach, do których Spółka kieruje swoją ofertą. Koniunktura pozwala na wprowadzanie innowacyjnych, jednak stosunkowo drogich rozwiązań, jakie proponuje Spółka przy produkcji wysokiej jakości i trwałości elementów maszyn i urządzeń o bardzo wysokich parametrach eksploatacyjnych i ponad standardowej niezawodności. Dekoniunktura zmusza klientów do szukania rozwiązań, które generują ewidentne oszczędności. Oferta Spółki jest odpowiedzią na naturalne dążenie przedsiębiorstw do budowania przewagi konkurencyjnej opartej o jakość produktu i niskie koszty wytwarzania.

Firmy działające na rynku w oparciu o prostą strategię produktową są często związane umowami kooperacyjnymi z dużymi odbiorcami (np. przemysł samochodowy) i są poddawane silnej presji cenowej oraz są wrażliwe na dekonunkturę na rynku. Spółka tworzy w oparciu o strategię zbliżenia technologii do rynku więzi kooperacyjne ze stabilnymi małymi i średnimi przedsiębiorstwami, dla których oferta Spółki zwiększa ich własną konkurencyjność. W przypadku dużych odbiorców – jak energetyka zawodowa, hutnictwo, górnictwo i kolejnictwo – to właśnie unikalna oferta Plasma SYSTEM S.A. ma decydujący wpływ na ograniczenie ryzyka.

Rozwojowi Spółki sprzyja nowe podejście do wykorzystania środków unijnych w obszarze wspierania wzrostu konkurencyjności gospodarki w perspektywie budżetowej 2014-2020 – Inteligentny rozwój – gdzie przede wszystkim nacisk ma być położony na badania prowadzone we współpracy z uczelniami i jednostkami naukowo-badawczymi nad aplikacjami, które mają być następnie wdrażane w przemyśle. Czynnikiem sprzyjającym jest dobra dotychczasowa współpraca Spółki i realizacja wspólnych projektów z czołowymi uczelniami.

Celem minimalizacji ryzyka dekoniktury stosowany jest przez Spółkę mix strategii w zakresie:

- wykorzystania niszy wyzwań technologicznych w oparciu o wspólne zasoby – obszar dedykowany dużym przedsiębiorstwom,
- zbliżenia zaawansowanych technologii laserowych do rynku poprzez outsourcing laserowy skierowany głównie do średnich przedsiębiorstw, umożliwiając im korzystanie z zalet technologii laserowych bez ponoszenia nakładów na rozwój technologii i kosztowne inwestycje.

c) Ryzyko związane z regulacjami prawnymi

Zagrożeniem dla działalności Spółki są zmieniające się przepisy prawne lub różne ich interpretacje. Ewentualne zmiany przepisów prawa, w tym prawa spółek handlowych, prawa pracy i ubezpieczeń społecznych i prawa regulującego funkcjonowanie spółek publicznych mogą zmierzać w kierunku negatywnie oddziałującym na działalność Spółki. Zmiany prawa polskiego związane z dostosowaniem przepisów do regulacji unijnych mogą mieć poważny wpływ na otoczenie prawne działalności gospodarczej, w tym działalności Spółki. Wejście w życie nowych, istotnych dla obrotu gospodarczego regulacji, może wiązać się z problemami interpretacyjnymi, niejednołitym orzecznictwem sądów, niekorzystnymi interpretacjami przyjmowanymi przez organy administracji publicznej itd.

Z drugiej strony regulacje prawne dotyczące ochrony środowiska (zaostrenie standardów emisyjnych NO_x, SO₂ i pyłów) oraz bezpieczeństwo transportu szynowego (eliminacja obciążenia kół na rzecz stosowania monobloków) wytwarzają silne zapotrzebowanie na innowacyjne produkty Spółki.

d) Ryzyko związane z zasobami ludzkimi

Ze względu na specyfikę działalności w obszarze zaawansowanych technologii inżynierii powierzchni konieczne są wysokie kwalifikacje i umiejętności pracowników. Istnieje ryzyko związane z odejściem kluczowych pracowników - zarówno wykwalifikowanej kadry menedżerskiej Spółki, jak i kadry doświadczonych pracowników zatrudnionych bezpośrednio w obszarze produkcji. Utrata tych pracowników mogłaby spowodować czasową dezorganizację działalności Spółki, przyczyniając się do przejściowego pogorszenia jej sytuacji ekonomiczno-finansowej. Zarząd Spółki minimalizuje wystąpienie tego ryzyka poprzez elastyczną politykę warunków zatrudnienia i płac oraz systemy motywacyjne dla wszystkich pracowników. Wdrożenie Lean Manufacturing i Kaizen tworzy przyjazne i efektywne środowisko pracy i w ten sposób stara się eliminować większość ryzyk związanych z utratą kluczowych pracowników.

e) Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

Ze względu na fakt, iż głównymi odbiorcami produktów i usług Plasma SYSTEM S.A. (ponad 80 % przychodów) są firmy związane z branżą energetyczną (producenci urządzeń energetycznych i energetyka zawodowa) występuje pewna sezonowość sprzedaży. Okres realizacji głównych inwestycji w energetyce to kwiecień-listopad natomiast w pozostałych miesiącach wartość zleceń w tym obszarze spada. Spadek sprzedaży będzie równoważony dzięki stałemu wzrostowi zapotrzebowania na usługi Spółki w innych branżach (m.in. hutnictwo, górnictwo, przemysł maszynowy, samochodowy, chemiczny, papierniczy i drukarski). Również w branży energetycznej zaczyna się obserwować bardziej równomierne zapotrzebowanie na usługi w skali roku związane ze zmianą struktury zapotrzebowania na energię elektryczną. Wprowadzenie strategii zbliżenia technologii do rynku i podejmowanie w ramach outsourcingu opartego o technologie laserowe produkcji seryjnej dla nowych klientów ma uniezależnić Spółkę od sezonowości i wahań popytu na poszczególnych rynkach oraz zapewnić ustabilizowane regularne przychody.

W chwili obecnej i w najbliższych latach głównym rynkiem dla produktów Spółki będzie branża energetyczna, a w szczególności elektrownie, elektrociepłownie i spalarnie odpadów oraz firmy produkujące kotły i inne urządzenia energetyczne. Spółka prowadzi również intensywne działania marketingowe w branżach: hutniczej, mechanicznej, przemyśle wydobywczym i chemicznym oraz transporcie szynowym.

Na popyt w branży energetycznej istotnie wpływają dyrektywy europejskie oraz przepisy dotyczące ochrony środowiska. Unormowania prawne przenoszą się na publikowane w poszczególnych krajach dokumenty strategiczne (w przypadku Polski np. Standardy emisyjne, NSRO, Polityka energetyczna Polski do 2025 roku, umowy międzynarodowe).

f) Ryzyko związane z ekspansją na rynki zagraniczne

Spółka działała do tej pory głównie na rynku krajowym, ale już od 2017 roku planuje wejście na rynki zagraniczne z ofertą dla energetyki, termicznego przetwarzania odpadów i kolejnictwa. Ze względu na mniejsze doświadczenie Spółki w świadczeniu usług na rynkach zagranicznych może zaistnieć sytuacja poniesienia dodatkowych kosztów związanych ze wsparciem tej sprzedaży, badaniem rynku czy innych działań marketingowych. Nie jest wykluczona sytuacja, w której zaistnieją też inne nieprzewidziane sytuacje w czasie uruchamiania działalności na rynkach zagranicznych. Zarząd Spółki stara się ograniczyć to ryzyko poprzez szczegółowe i wnikliwe badania rynku oraz nawiązanie współpracy na zasadzie umów agencyjnych z przedsiębiorcami działającymi na rynkach zagranicznych. Ponadto Plasma SYSTEM S.A. posiada patent amerykański oraz europejski walidowany w 23 krajach na koło kolejowe, patent europejski na technologię wykonywania warstwy ochronnej na ekranach kotłów energetycznych (walidowany w 5 krajach) i oczekuje przyznania patentów na kolejne rozwiązania zgłoszone do ochrony w wyniku prowadzonych prac badawczo-rozwojowych.

g) Ryzyko technologiczne (związane z przerwami w procesie produkcji)

W przypadku awarii, zniszczenia lub utraty niektórych urządzeń niezbędnych w działalności Spółki może dojść do czasowego wstrzymania produkcji, a w konsekwencji do nieterminowego realizowania zleceń klientów. Pogorszenie standardu obsługi klientów i opóźnienia w realizacji zamówień, skutkować może utratą części zamówień, a zatem obniżeniem wyników finansowych Spółki. Ryzyko to jest jednak minimalizowane ze względu na fachową obsługę urządzeń przez wykwalifikowanych pracowników oraz stałe przeglądy techniczne

i niezbędne remonty nadzorowane i realizowane przez pracowników Wydziału Technicznego Wsparcia Produkcji oraz specjalistyczny serwis takich firm jak ABB czy Fanuc. Ponadto najistotniejsze urządzenia do prowadzenia natrysku cieplnego są zdublowane, aby uniknąć nieprzewidzianych przestojów. Majątek trwały Spółki jest ubezpieczony od ryzyka ubytku i zniszczenia a znaczące dla produkcji urządzenia objęte są ochroną gwarancyjną producentów. W celu minimalizacji ryzyka Spółka stosuje rozwiązania techniczne optymalizujące proces produkcji i pozwalające na eliminację niekorzystnych zdarzeń (m.in. system monitoringu, instalacje klimatyzacyjna, wentylacyjna, filtrująco-odpylająca oraz gazów technicznych). Wdrożenie Lean Manufacturing a zwłaszcza TPM znacząco ogranicza ryzyko, o którym mowa powyżej.

h) Ryzyko związane z ochroną praw własności intelektualnej i przemysłowej Spółki

Działalność Spółki w zakresie inżynierii warstwy wierzchniej opiera się na wykorzystaniu innowacyjnych technologii, objętych lub zgłoszonych do ochrony patentowej. Istnieje ryzyko, że Spółka nie będzie w stanie skutecznie przeciwdziałać nieuprawnionemu korzystaniu z jego praw własności intelektualnej i przemysłowej przez podmioty nieupoważnione (np. nielegalne wykorzystanie know-how czy tajemnicy handlowej Spółki przez kontrahenta lub byłego pracownika). Naruszenie przez podmioty trzecie praw Plasma SYSTEM S.A. mogłoby negatywnie wpłynąć na jego sytuację finansową poprzez pogorszenie pozycji konkurencyjnej czy konieczność poniesienia wysokich kosztów obsługi prawnej.

W celu minimalizowania ryzyka naruszenia tajemnic i informacji poufnych dotyczących know-how Spółki, pracowników Emitenta obowiązuje przestrzeganie tajemnicy firmy, a kontrahenci podpisują stosowne klauzule poufności. Spółka na bieżąco zgłasza do ochrony patentowej wynalazki, wzory użytkowe i znaki towarowe, które powstają w ramach prowadzonej działalności badawczo-rozwojowej, tak dobierając dostępne procedury, aby maksymalnie wydłużyć okres ochrony.

i) Ryzyko związane z niespłacalnością należności od odbiorców

Działalność Spółki jest obarczona nieznacznym ryzykiem związanym z niespłacalnością należności.

Obecnie Spółka nie prowadzi postępowań sądowych bądź egzekucyjnych związanych z niespłaconymi należnościami. Naturalny rynek Spółki to sprawnie działające nowoczesne przedsiębiorstwa znajdujące się w dobrej sytuacji finansowej. Dostarczana w ramach realizowanej misji Plasma SYSTEM S.A. „wartość dodana” przyczynia się do dalszej poprawy ich sytuacji.

j) Ryzyko związane z zapasami

W związku ze specyficznym typem materiałów i czasem oczekiwania na dostawę (głównie materiały z zagranicy) wymagane jest utrzymywanie zapasu magazynowego pełnego asortymentu materiałów do natryskiwania powłok (proszki, druty), a także odpowiednie planowanie zakupów. Zapasy materiałów do natrysku są konieczne, aby Spółka mogła szybko reagować na potrzeby klientów, co zapewnia istotną przewagę nad konkurencją w przypadku pojawienia się potrzeby realizacji zleceń awaryjnych. Zapasy nie są narażone na utratę wartości związaną z krótkim terminem przydatności a także z działaniem czynników losowych.

k) Ryzyko utraty zaufania odbiorców

Ryzyko takie jest niewielkie gdyż wprowadzenie produktów przez Spółkę na rynek poprzedzone jest długotrwałymi testami eksploatacyjnymi i badaniami w jednostkach naukowych. Dowodem zaufania Klientów i zadowolenia ze świadczonych usług są przede wszystkim kolejne zlecenia lokowane przez nich w Spółce, jak również szeroki katalog wystawionych listów referencyjnych.

l) Ryzyko związane z utratą płynności

Specyfika podstawowego obszaru przychodów Spółki - energetyki zawodowej, polegająca na realizacji przede wszystkim dużych kontraktów z odroczonymi terminami płatności powoduje konieczność pozyskania finansowania bieżącej działalności szczególnie w okresach pomiędzy ich realizacją. Spółka podejmuje działania w zakresie pozyskiwania zaliczek od dużych kontrahentów oraz kredytów bankowych pod realizację konkretnych kontraktów.

m) Ryzyko związane z finansowaniem kredytowym

Spółka korzysta z kredytów bankowych – inwestycyjnych i obrotowych w trzech bankach: BOŚ S.A., ING Bank Śląski S.A. oraz Banku Handlowym S.A., w przypadku naruszenia postanowień kowenantów określonych w umowach kredytowych istnieje ryzyko uruchomienia zabezpieczeń ustanowionych na zabezpieczenie kredytów (zastawy i hipoteki). Do chwili obecnej ryzyko takiego postępowania nie było Spółce sygnalizowane.

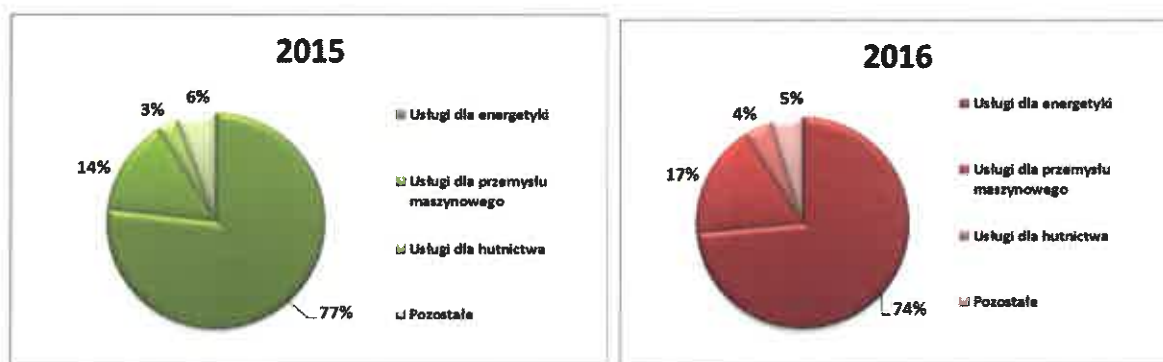
n) Ryzyko związane z siłą przetargową dostawców oraz uzależnieniem Spółki od istotnych dostawców materiałów do natrysku oraz producentów gazów technicznych

Głównymi dostawcami materiałów do natrysku w regionie są firmy: Flame Spray Technologies oraz Oerlikon Metco. Spółka współpracuje również z dostawcami i producentami materiałów działającymi na rynku europejskim, takimi jak m.in. H.C.Starck, Thermico, Böhler Uddeholm, BENDAM, SURTECH, KOS-Technika. Polski rynek natryskiwania ciepłego jest widziany przez dostawców jako perspektywiczny i są zainteresowani lokowaniem na nim swoich materiałów. Spółka utrzymuje dobre kontakty ze wszystkimi głównymi oferentami testując ich materiały i rozpoznając możliwości stosowania zamienników, dlatego w przypadku podjęcia przez któregoś z dostawców decyzji o podniesieniu cen w celu wymuszenia wzrostu ceny produktu finalnego i rozpoczęcia świadczenia własnych usług istnieje możliwość skorzystania z alternatywnych źródeł zaopatrzenia, ponieważ ilości odbierane przez Spółkę jako największego odbiorcę na polskim rynku stanowią interesujący wolumen sprzedaży dla dostawców. Natomiast rynek gazów technicznych jest od wielu lat rynkiem w pełni konkurencyjnym. Powyższe dotyczy także materiałów na potrzeby technologii laserowych.

o) Ryzyko związane z wydłużonym okresem gwarancyjnym

Spółka ze względu na specyfikę zastosowania oferowanych powłok ochronnych dla energetyki zawodowej zapewnia klientom wydłużone okresy gwarancji (10-letnie). W związku z brakiem możliwości przeprowadzenia badań i analiz funkcjonowania powłok przez okres dłuższy niż 10 lat (pierwsza aplikacja powłoki HIGHRESIST® miała miejsce w roku 2005) istnieje ryzyko wystąpienia wad lub usterek w okresie gwarancyjnym i wobec Spółki mogą być podnoszone roszczenia związane z odpowiedzialnością z tytułu gwarancji. Spółka podejmuje działania w zakresie minimalizacji tego ryzyka przeprowadzając testy eksploatacyjne i badania powłok we własnym zakresie i w jednostkach naukowo-badawczych. W przypadku zleceń dla energetyki zawodowej Spółka korzysta z gwarancji ubezpieczeniowych należytego usunięcia wad i usterek. Spółka posiada ubezpieczenie w zakresie odpowiedzialności cywilnej z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej

2. Struktura sprzedaży



W roku 2016 zmniejszył się o 3% w stosunku do roku 2015 udział wartości zleceń świadczonych dla energetyki zawodowej w ogólnej wartości sprzedaży Spółki, co jest efektem przede wszystkim znacznego spadku zleceń z tego sektora (o 40% w stosunku do roku 2015) związanego z drastycznym zmniejszeniem wydatków na remonty i inwestycje ze strony klientów Spółki. Zwiększył się natomiast o 3% udział wartości zleceń świadczonych dla odbiorców z obszaru przemysłu maszynowego, aczkolwiek wartościowo nastąpił spadek o 24% w stosunku do roku 2015

3. Informacja o zaciągniętych kredytach i gwarancjach bankowych

Zobowiązania bankowe w tym : kredyty bankowe i uzyskane limity.

W roku 2016 Spółka korzystała z kredytów zaciągniętych w latach poprzednich:

- w Banku Ochrony Środowiska S.A. - umowa linii wielocelowej z limitem kredytowym do wysokości 9.000.000,00 zł z przeznaczeniem na finansowanie działalności bieżącej (zgodnie z zawartym w roku 2015 aneksem termin korzystania z Linii Wielocelowej został wydłużony do 29.04.2018r., zaś zgodnie z aneksem nr 3 zawartym w roku 2016 – limit kredytowy został obniżony do poziomu 6.771.999,88 zł),
- w ING Banku Śląskim S.A. - umowa o kredyt złotowy na finansowanie inwestycji w łącznej wysokości 2.856.000,00 zł z przeznaczeniem na zakup oraz adaptację nieruchomości - hali produkcyjno-magazynowej. Kredyt został udzielony na okres od 29.10.2012r. do 31.03.2018r.,
- w ING Banku Śląskim S.A. – umowa linii wieloproduktowej z limitem kredytowym do wysokości 2.000.000,00 zł z przeznaczeniem na finansowanie działalności bieżącej, do wykorzystania w formie kredytów obrotowych i gwarancji bankowych. Limit kredytowy został udzielony na okres od 05 lutego 2014 roku do 04 lutego 2017 roku, przy czym ważność udzielonych gwarancji bankowych udostępnianych w ramach umowy nie może przekroczyć daty 05 lutego 2022r. (zgodnie z zawartym w roku 2015 aneksem limit kredytowy został podwyższony do kwoty 9.500.000,00 zł a termin korzystania z linii wieloproduktowej został wydłużony do 2018 roku),
- w Banku Millenium S.A. – umowa o kredyt w rachunku bieżącym w wysokości 5.000.000,00 zł z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności. Limit kredytowy został udzielony na okres od 07.03.2014r. do 06.03.2017r. Zgodnie z zawartym w roku 2016 aneksem kwota kredytu została obniżona do poziomu 741.000,00 zł,
- w Banku Handlowym w Warszawie S.A. – umowa o kredyt odnawialny na kwotę 3.000.000,00 zł udostępniony do dnia 17.05.2017 roku z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności gospodarczej (zgodnie z aneksem z grudnia 2015 roku kwota kredytu została podwyższona do 6.000.000,00 zł, a następnie w sierpniu 2016 roku – obniżona do poziomu 4.000.000,00 zł a w grudniu 2016 roku – na mocy kolejnego aneksu – powróciła do pierwotnego poziomu 3.000.000,00 zł.

Gwarancje bankowe

Według stanu na dzień 31 grudnia 2016 roku Spółka korzystała z następujących gwarancji bankowych:

Lp.	Rodzaj umowy - bank	Przedmiot gwarancji	Wartość	Data udzielenia	Termin obowiązywania
1.	Umowa o udzielenie gwarancji usunięcia wad i usterek - ING Bank Śląski S.A.	Bankowa gwarancja usunięcia wad i usterek do umowy 4460 z Babcock Borsig Steinmuller GmbH – kocioł 11	262.762,44	19.02.2014	20.02.2018
2.	Umowa o udzielenie gwarancji usunięcia wad i usterek - ING Bank Śląski S.A.	Bankowa gwarancja usunięcia wad i usterek do umowy 4460 z Babcock Borsig Steinmuller GmbH – kocioł 12	272.046,48	20.08.2014	04.08.2018
3.	Umowa o udzielenie gwarancji usunięcia wad i usterek - ING Bank Śląski S.A.	Bankowa gwarancja usunięcia wad i usterek do umowy 4460 z Babcock Borsig Steinmuller GmbH – kocioł 9	320.275,58	05.06.2015	07.07.2019
4.	Umowa o udzielenie gwarancji usunięcia wad i usterek - ING Bank Śląski S.A.	Bankowa gwarancja jakości do umowy z Polimex Energetyka Sp. z o.o.	173.181,61	30.08.2015	30.10.2018
5.	Umowa o udzielenie gwarancji usunięcia wad i usterek - ING Bank Śląski S.A.	Bankowa gwarancja usunięcia wad i usterek do umowy 4460 z Babcock Borsig Steinmuller GmbH – kocioł 10	317.508,69	12.11.2015	30.09.2019
Razem			1.345 774,80		

Gwarancje ubezpieczeniowe

Według stanu na dzień 31 grudnia 2016 roku Spółka korzystała z następujących gwarancji ubezpieczeniowych:

Lp.	Wystawca	Przedmiot gwarancji	Wartość	Data udzielenia	Termin obowiązywania
1	Generali TU S.A.	Ubezpieczeniowa gwarancja usunięcia wad i usterek do umowy z Energotechnika-Energorozruch S.A.	144.168,00	23.02.2013	10.03.2018
2	Generali TU S.A.	Ubezpieczeniowa gwarancja usunięcia wad i usterek do umowy z GDF Suez Energia Polska S.A. - Elektrownia Połaniec	235.000,00	27.02.2013	13.03.2018
3	TU Euler Hermes S.A.	Ubezpieczeniowa gwarancja usunięcia wad i usterek do umowy z Doosan Babcock Energy Polska Sp. z o.o.	40.590,00	31.08.2013	15.09.2017
4	Generali TU S.A.	Ubezpieczeniowa gwarancja usunięcia wad i usterek do umowy z GDF Suez Energia Polska S.A. - Elektrownia Połaniec kocioł nr 7	235.000,00	01.08.2013	14.08.2018
5	Generali TU S.A.	Ubezpieczeniowa gwarancja usunięcia wad i usterek do umowy z GDF Suez Energia Polska S.A. - Elektrownia Połaniec kocioł nr 2	235.000,00	21.11.2013	05.12.2018
6	Generali TU S.A.	Ubezpieczeniowa gwarancja usunięcia wad i usterek do umowy z GDF Suez Energia Polska S.A. - Elektrownia Połaniec kocioł nr 6	235.000,00	06.05.2014	20.05.2019
7	Generali TU S.A.	Ubezpieczeniowa gwarancja usunięcia wad i usterek do umowy z Energotechnika-Energorozruch S.A. – Elektrownia Rybnik kocioł nr 8	146.788,20	31.12.2014	30.12.2019
8	STU Ergo Hestia S.A.	Ubezpieczeniowa gwarancja usunięcia wad i usterek do umowy z Remak-Rozruch S.A. – Elektrownia Pątnów	52.920,75	01.01.2016	31.05.2018
9	STU Ergo Hestia S.A.	Ubezpieczeniowa gwarancja usunięcia wad i usterek do umowy z Tauron Wytwarzanie S.A. – Elektrownia Łagisza	51.217,20	26.09.2014	10.09.2017
10	Generali TU S.A.	Ubezpieczeniowa gwarancja usunięcia wad i usterek do umowy z GDF Suez Energia Polska S.A. - Elektrownia Połaniec kocioł nr 3	235.000,00	01.09.2014	15.09.2019
11	Generali TU S.A.	Ubezpieczeniowa gwarancja usunięcia wad i usterek do umowy z GDF Suez Energia Polska S.A. - Elektrownia Połaniec kocioł nr 4	235.000,00	14.01.2015	28.01.2020
12	Generali TU S.A.	Ubezpieczeniowa gwarancja jakości do umowy z Tauron Wytwarzanie S.A. – Elektrownia Łagisza	28.634,40	13.06.2016	29.05.2018
13	Generali TU S.A.	Ubezpieczeniowa gwarancja należytego wykonania do umowy z Energotechnika-Energorozruch S.A. – Veolia kocioł nr 2 w EC3	182.096,25	11.05.2016	03.02.2017

14	Generali TU S.A.	Ubezpieczeniowa gwarancja usunięcia wad i usterek do umowy z Energotechnika-Energorozruch S.A. - Elektrownia Rybnik kocioł nr 3	485.000,00	17.05.2016	20.02.2018
15	Generali TU S.A.	Ubezpieczeniowa gwarancja usunięcia wad i usterek do umowy z Zakładami Remontowymi Energetyki S.A. - Elektrownia Rybnik kocioł nr 3	51.000,00	24.05.2016	25.03.2017
16	Generali TU S.A.	Ubezpieczeniowa gwarancja jakości do umowy z SBB Energy S.A. - Elektrociepłownia Będzin kocioł nr 7	74.400,00	03.10.2016	02.10.2021
Razem			2.666 814,80		

4. Ocena głównych czynników mających wpływ na wynik z działalności za 2016 rok

Do podstawowych czynników mających wpływ na wyniki Spółki w okresie sprawozdawczym należy zaliczyć:

- poważny spadek przychodów ze sprzedaży (o 35,7% w porównaniu do roku 2015) związany przede wszystkim z drastycznym zmniejszeniem wydatków na remonty i inwestycje w sektorze energetyki zawodowej (zmniejszenie przychodów ze sprzedaży do tego sektora o 40% w stosunku do roku 2015),
- większą materiałochłonność zleceń powodującą spadek ich rentowności – większość dużych zleceń realizowanych w roku 2016 obejmowała oprócz usługi wykonania powłok ochronnych również elementy ciśnieniowe kotłów,
- pozyskanie w I półroczu 2016 roku kolejnych strategicznych zleceń w obszarze energetyki zawodowej (m.in. Elektrownia Łągisza, Veolia EC3 i EC4 Łódź, Elektrociepłownia Będzin, EDF Polska Elektrownia Rybnik),
- wzrost amortyzacji w wyniku aktywowania inwestycji zrealizowanych w ramach etapów wdrożeniowych projektów dofinansowanych środkami unijnymi, jak również przyjęciem do użytkowania zakończonych pozytywnym efektem prac rozwojowych polegających na opracowaniu innowacyjnych technologii.

5. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem

W roku 2016 dokonane zostały zmiany struktury organizacyjnej Spółki – w lutym 2016 zostało wyodrębnione z Działu Kontroli Jakości Laboratorium jako odrębna komórka organizacyjna podporządkowane Kierownikowi (nowoutworzone stanowisko). Następnie znaczące zmiany struktury miały miejsce w czerwcu – jako konsekwencja wyboru przez Radę Nadzorczą Zarządu Spółki V kadencji i powierzenia poszczególnym Członkom Zarządu odpowiedzialności za poszczególne obszary działalności Spółki. Zgodnie z decyzją Rady utworzone zostało stanowisko Wiceprezesa ds. Eksportu odpowiedzialnego za Biuro Handlu Zagranicznego, zlikwidowano stanowisko Wiceprezesa ds. Techniki i Handlu, zlikwidowano Dział Rozwoju Systemów Informatycznych a stanowisko Kierownika tego Działu zmieniono na stanowisko Głównego Specjalisty ds. Systemów Informatycznych, zmieniono stanowisko Dyrektora Produkcji na Dyrektora Zakładu Produkcyjnego, zmieniono nazwę Wydziału Technicznego Wsparcia Produkcji na Dział Technicznego Wsparcia Produkcji i Infrastruktury, zlikwidowano Dział Utrzymania Infrastruktury, utworzono stanowiska Dyrektora Finansowego i Dyrektora ds. Energetyki. Biuro Zarządu, Dział Finansowo-Księgowy, Dział Zaopatrzeniowo-Magazynowy i Dział Badań i Rozwoju znalazły się w Pionie Wiceprezesa ds. Ekonomiczno-Finansowych a pozostałe Piony i Działy zostały podporządkowane bezpośrednio Prezesowi Zarządu.

Zasadnicze zmiany struktury organizacyjnej nastąpiły w następstwie nowego podziału kompetencji Członków Zarządu powołanych przez Radę Nadzorczą w dniu 25.10.2016 roku. W grudniu wydzielono w Spółce pięć głównych pionów: podległego Wiceprezesowi ds. Handlowych Pionu Handlowego – w ramach którego wyodrębniono Dział Handlowy i Dział Eksportu, podległego Wiceprezesowi ds. Technicznych Pionu Technicznego Wsparcia Sprzedaży – w którym znalazły się: Dział Energetyki, Dział Technologiczny i Dział Badań i Rozwoju oraz podległych bezpośrednio Prezesowi Zarządu: Pionu Organizacyjnego – w ramach którego wyodrębniono Biuro Zarządu i Relacji Inwestorskich, Dział Audytu i Bezpieczeństwa, Dział Kontroli Jakości i Dział Marketingu, Pion Ekonomiczny, w którym znalazły się Dział Finansowy, Dział HR, Dział Systemów Informatycznych i Dział Inwestycji oraz Pion Produkcji podległy Dyrektorowi Zakładu Produkcyjnego obejmujący Wydział Metalizacji i Obróbki, Wydział Technologii Laserowych i Spawalniczych, Dział Przygotowania Produkcji i Planowania, Dział Utrzymania Ruchu i Infrastruktury, Dział Zaopatrzenia i Laboratorium. Dokonane zmiany

miały przede wszystkim na celu usprawnienie funkcjonowania procesów produkcyjnych i handlowych.

W maju 2016 roku weszły w życie Ogólne Warunki Zakupu Plasma SYSTEM S.A. regulujące zasady zakupu towarów i usług przez Spółkę, jak również wprowadzono zmiany do Regulaminu Wynagradzania pracowników w zakresie zmiany warunków przyznawania premii motywacyjnej i zadaniowej.

W czerwcu Zarząd podjął decyzję o wdrożeniu w Spółce controllingu powołując w tym celu specjalny zespół, konsekwencją jego działań było utworzenie we wrześniu w Pionie Ekonomiczno-Finansowym Działu Controllingu.

W sierpniu 2016 roku Zarząd w ramach delegowania uprawnień udzielił Dyrektorowi ds. Badań i Rozwoju upoważnienia w zakresie uruchamiania wewnętrznych projektów B+R w ramach ustalonych limitów, Dyrektorowi ds. Kontraktów – do zaciągania w imieniu Spółki zobowiązań (w tym zawierania umów i składania zamówień) a Dyrektorowi ds. Techniczno-Handlowych i Specjaliście ds. Handlowych do składania w imieniu Spółki ofert sprzedaży do określonych indywidualnie limitów.

W listopadzie roku Zarząd podjął decyzję o odwołaniu prokury udzielonej w roku 2011 Panu Sławomirowi Kobakowi oraz o zmianie prokury udzielonej Pani Bronisławie Binek-Cervantes z prokury łącznej na prokurę samoistną. Również w listopadzie 2016 roku, w związku z pogarszającą się sytuacją finansową Spółki Zarząd podjął decyzję o wdrożeniu działań w zakresie ograniczenia kosztów mających na celu poprawę kondycji Spółki, były to głównie działania w obszarze ograniczenia kosztów wynagrodzeń (wstrzymanie wypłat premii, optymalizacja harmonogramów pracy – redukcja poziomu nadgodzin), usług obcych, szkoleń, inwestycji, wewnętrznych projektów B+R.

W IV kwartale 2016 roku rozpoczęto działania związane ze zmianą wizerunku Spółki: nowym logo oraz nową stroną internetową.

W grudniu Zarządzeniem Prezesa Zarządu wprowadzono nowe zasady bieżącego raportowania informacji dotyczących działalności Spółki.

6. Zatrudnienie

W 2016 roku zwiększyło się o 3,8% zatrudnienie – na dzień 31.12.2016r. zatrudnionych było w Spółce 109 osób, z czego 20,2% stanowiły kobiety.

Na stanowiskach bezpośrednio związanych z produkcją zatrudnienie wzrosło o 11,4%. Udział pracowników bezpośrednio związanych z produkcją w zatrudnieniu ogółem zwiększył się o 3% w stosunku do roku 2015 i na koniec 2016 roku wyniósł 36%.

7. Wynagrodzenie Autoryzowanego Doradcy

W roku 2011 po upływie obowiązkowego okresu współdziałania z Autoryzowanym Doradcą w zakresie wypełniania obowiązków informacyjnych Spółka wypowiedziała umowę zawartą 26.10.2009r. z Copernicus Securities S.A. i od tego czasu nie posiada stałego Autoryzowanego Doradcy.

8. Akcje Plasma SYSTEM S.A., będące w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących na dzień sporządzenia sprawozdania.

Imię i nazwisko	Rodzaj akcji / udziałów	Liczba akcji / udziałów	Wartość nominalna posiadanych akcji / udziałów
Ryszard Grzelka (Członek Zarządu)	Akcje Plasma SYSTEM S.A.	1.000	2.000,00 zł

9. Wskazanie Akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne, co najmniej 5% w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu na dzień sporządzenia sprawozdania.

Akcyonariusz	Liczba akcji / głosów	Udział w kapitale zakładowym / głosach na WZ
PLASMA MBO Sp. z o.o.	2.235.268	79,83 %
Pozostali	564.732	20,17 %
Razem	2.800.000	100 %

10. Informacje o nabyciu akcji własnych

Zarówno w roku 2016, jak i po dniu bilansowym do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółka nie nabywała akcji własnych.

11. Podstawowe informacje na temat powiązań organizacyjnych lub kapitałowych Spółki, mających istotny wpływ na jej działalność.

Jednostką bezpośrednio dominującą wobec Spółki w rozumieniu art. 3 ust. 1 pkt 37 Ustawy o rachunkowości jest Spółka PLASMA MBO Sp. z o.o. z siedzibą w Łodzi (41-103), Al. Tadeusza Kościuszki 17, wpisana do rejestru KRS pod numerem 0000575617.

Stosunek dominacji wynika z faktu, że wspomniana Spółka posiada na dzień sporządzenia sprawozdania 2.235.268 akcji Spółki, o łącznej wartości nominalnej 4.470.536 PLN, co stanowi 79,83% kapitału zakładowego Spółki i daje 79,83% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki.

Ponadto, Prezes Zarządu Spółki PLASMA MBO Sp. z o.o. – Pan Tomasz Michoń oraz Członek Rady Nadzorczej Spółki PLASMA MBO Sp. z o.o. – Pan Michał Zawisza – są jednocześnie Członkami Rady Nadzorczej Plasma SYSTEM S.A. Poprzez istniejące powiązania kapitałowe i osobowe Spółka PLASMA MBO Sp. z o.o. może wywierać istotny wpływ na strategiczne decyzje dotyczące działalności i rozwoju Spółki.

12. NewConnect.

Akcje Spółki są notowane w Alternatywnym Systemie Obrotu na rynku NewConnect prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. od 2010 roku (1.000.000 sztuk akcji serii C). Kolejna emisja miała miejsce w roku 2013 – do ASO na rynku NewConnect wprowadzono akcje serii D w ilości 800.000 sztuk.

W roku 2016 akcje Spółki kurs minimalny osiągnęły w grudniu - 7,50 zł za akcję a maksymalny w styczniu - 15,33 zł za akcję. W roku 2015 kurs maksymalny wynosił 16,74 zł za akcję a minimalny 10,01 zł za akcję.

Kurs akcji notowanych na rynku NewConnect spadł o 49,63% z 14,89 zł za akcję na koniec 2015 roku do 7,50 zł za akcję na koniec 2016 roku.

Wartość obrotów na rynku NewConnect w roku 2016 wyniosła 1.193,42 tys. zł, średni wolumen na sesję – 396 a średnia liczba transakcji na sesję – 2. W roku 2015 wartość obrotów na rynku NewConnect wyniosła 4.823,22 tys. zł, średni wolumen na sesję – 1582 a średnia liczba transakcji na sesję – 6.

Od 02.04.2013 roku akcje Spółki były nieprzerwanie kwalifikowane w prestiżowym segmencie NCLead obejmującym najlepsze Spółki spośród notowanych w Alternatywnym Systemie Obrotu na Rynku NewConnect, a po zmianie segmentacji rynku – od 28.09.2016r. są kwalifikowane w segmencie NC Base.

Andrzej Gruszka

Wiceprezes Zarządu

Ryszard Grzelka

Wiceprezes Zarządu

Sławomir Stanowski

Prezes Zarządu

11 KWI. 2017