

**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU
jednostki dominującej**

**Grupy Kapitałowej
PRESTO S.A.**

Za okres 01.01.2016 do 31.12.2016

Spis treści

1. Wstęp

1.1 Przedmiot działania

1.2 Ogólne warunki działania

2. Struktura organizacyjna

2.1 Zarząd

2.2 Miejsca prowadzenia działalności

2.3 Organizacja

3. Ocena finansowa

3.1 Sytuacja finansowa

3.2 Przewidywany rozwój jednostki i sytuacja finansowa

3.3 Ryzyka, cele i metody zarządzaniem ryzykiem finansowym

1. WSTĘP

PRESTO S.A. jest jednostką dominującą Grupy Kapitałowej Presto SA.

Jednostkami podporządkowanymi są w grupie są:

1. PRESTO LAB Sp. z o.o.

Adres: Gliwice

Nr KRS : 00000535912

Działalność : Produkcja wyrobów budowlanych z betonu

Kapitał zakładowy Spółki wynosi 5.000 zł

Udział w kapitale podstawowym 100%, udział w aktywach 100%

Udział w kapitale podstawowym odpowiada udziałowi w całkowitej ilości głosów.

Udział w aktywach netto odpowiada udziałowi jaki jednostka dominująca posiada w spółce zależnej . Udział ten odpowiada także faktycznemu udziałowi w ilości głosów na zgromadzeniu wspólników.

2. PRESTO TECHNOLOGIE Sp. z o.o.

Adres : Kielce

Nr KRS ; 0000471229

Działalność: Wydobywanie kamieni ozdobnych oraz kamienia dla potrzeb budownictwa, skał wapiennych , kredy i łupków

Kapitał zakładowy Spółki wynosi 5.000 zł

Udział w kapitale podstawowym odpowiada udziałowi w całkowitej ilości głosów.

Udział w aktywach netto odpowiada udziałowi jaki jednostka dominująca posiada w spółce zależnej . Udział ten odpowiada także faktycznemu udziałowi w ilości głosów na zgromadzeniu wspólników.

Zarząd PRESTO S.A. Grupa Kapitałowa

Prezes Zarządu – Adam Szczepan Dziedzic

Kapitał zakładowy Presto SA na dzień 31.12.2016 wynosił – 8 651 660,10zł.

Kapitał własny Presto SA na dzień 31.12.2016 wynosił – 15 781 148,28 zł., z tego:

- kapitał podstawowy	8 651 660,10 zł.
- kapitał rezerwowy	3 370 661,09 zł
- kapitał zapasowy	3 596 569,08 zł
- zysk/strata z lat ubiegłych	29 880,94 zł
- zysk (strata) netto	132 377,07 zł

Kapitał własny Presto Lab Sp. z o.o. na dzień 31.12.2016 wynosił – 3 119 638,65 zł., z tego:

- kapitał podstawowy	5 000,00 zł.
- kapitał rezerwowy	3 119 000,00 zł
- kapitał zapasowy	17 888,61 zł
- zysk (strata) netto	-22 249,96 zł

Kapitał własny Presto Technologie Sp. z o.o. na dzień 31.12.2016 wynosił – 2 832 017,01 zł., z tego:

- kapitał podstawowy	5 000,00 zł.
- kapitał rezerwowy	2 827 000,00 zł
- kapitał zapasowy	16 645,62 zł
- zysk (strata) netto	-16 628,61 zł

1.1. Przedmiot działania

Podstawowym przedmiotem działalności Grupy Kapitałowej Presto jest przede wszystkim:

Produkcja i sprzedaż ceramicznych systemów kominowych zgodnie z Polską Klasyfikacją Działalności: 23.61.Z, 28.21.Z, 23.63.Z, 23.70.Z, 25.11.Z, 25.99.Z, 43.99.Z, 46.73.Z, 46.90.Z, 18, 20, 22, 23, 25, 26, 27, 28, 33, 41, 43, 46, 47, 49, 52, 58, 61, 62, 63, 68, 70, 71, 72, 73, 74, 77, 78, 82.

1.2. Ogólne warunki działania

Grupa Kapitałowa działa na rynku materiałów budowlanych. Mimo dużej konkurencji firma stale ma znaczący udział w rynku. Pogorszenie koniunktury gospodarczej w ostatnich latach miało negatywny wpływ na inwestycje w budownictwie, prowadząc do zmniejszenia zapotrzebowania na materiały budowlane oferowane przez Grupę. Dzięki ciągłym działaniom Zarządu mimo negatywnego trendu w budownictwie Zarząd przewiduje, że Grupa dalej będzie się rozwijać i osiągać lepsze wyniki finansowe poprzez wzmacnianie swojej pozycji na rynku producentów ceramicznych systemów kominowych.

2. Struktura organizacyjna

2.1. Zarząd

Zarząd Grupy Kapitałowej - Prezes Zarządu Adam Szczepan Dziedzic.

Zarządy Spółek po raz pierwszy zostały powołane przez Zarząd Presto SA.

Organami Spółek są – Zgromadzenie Wspólników i Zarząd Spółki.

Członków Zarządu Spółek w następnych okresach powołuje Zgromadzenie Wspólników.

2.2. Miejsca prowadzenia działalności

Grupa Kapitałowa posiada dwa miejsca prowadzenia działalności gospodarczej.

- siedziba firmy: ul. Mehoffera 86, 03-118 Warszawa
- oddział: Dębe 82, 05-140 Serock – Magazyn Główny i Dział Sprzedaży
- oddział: 23-300 Janów Lubelski, ul. Wojska Polskiego 28A

2.3. Organizacja

Prezes Zarządu reprezentuje Grupę na zewnątrz oraz zajmuje się sprawami związanymi z zarządzaniem Spółki. W Spółce funkcjonują dwa główne pionory organizacyjne: techniczny i handlowy. Pion techniczny realizuje zadania związane z produkcją, a pion handlowy – za realizację sprzedaży. Wynik finansowy spółki uzależniony jest od sprawnego wykonywania zadań obu pionów oraz od koordynowania tych zadań.

3. Ocena finansowa

3.1. Sytuacja finansowa

Grupa zakończyła rok 2016 zyskiem netto na poziomie 132 377,07 złotych. Jest to wynik gorszy do ubiegłorocznego z powodu, że nadal sytuacja na rynku budowlanym nie była najlepsza.

3.2. Przewidywany rozwój jednostki i sytuacja finansowa

Strategia rozwoju zakłada systematyczne umacnianie pozycji Grupy, jako dostawcy systemów kominowych, poprzez budowę silnej sieci dystrybucyjnej umożliwiającej dotarcie do szerokiej grupy odbiorców. Długookresowa strategia Grupy zakłada osiągnięcie sprzedaży powyżej 20 mln zł, co umocni pozycję na rynku producentów ceramicznych systemów kominowych.

Planuje się rozwój sprzedaży systemów kominowych do nowoczesnych urządzeń grzewczych, jakimi są gazowe kotły kondensacyjne. Przewiduje się również zwiększenie oferty dla budownictwa wielomieszkaniowego.

Z uwagi na konstrukcję produktów Grupy przewiduje się łatwość zmiany struktury sprzedawanych kominów pod względem ich rodzaju, który będzie wymuszany przez zapotrzebowanie rynku (popyt). W najbliższych czterech latach główne przychody Grupy będzie stanowiła sprzedaż systemów kominowych. W roku 2017 planuje się kontynuować dalszą promocję i sprzedaż elementów ceramicznych do budowy pieców grzewczych na paliwo stałe Lignum i Hypocaust .

Oferta produktowa Grupy zarówno pod względem rodzaju jak i parametrów technicznych spełnia wymagania wszystkich urządzeń grzewczych dla budownictwa mieszkaniowego dostępnych na polskim rynku. Systemy kominowe są proste w montażu, a z uwagi na zastosowane uniwersalne elementy również łatwe w dystrybucji. Z uwagi na wysokie koszty transportu produktów (duża objętość i waga) dostawa pojedynczych produktów do klienta jest bardzo kosztowna, niemniej z uwagi na oczekiwania rynku w 2016 r. Grupa planuje dalej rozwijać dalszą sprzedaż z dostawą pojedynczych systemów kominowych pod nazwą handlową PACZKA PRESTO oraz rozszerzać sprzedaż kominów w oparciu o tzw. ZESTAWY KOMINOWE podstawowych i najczęściej stosowanych średnic i typów kominów . Te działania w roku 2016 przyniosły dobre rezultaty i powinny w dłuższym okresie czasowym poprawić pozycję Spółki na

rynku, co będzie skutkowało zwiększeniem sprzedaży.

Po zakończeniu negocjacji z dwoma zagranicznymi producentami ceramicznych rur szamotowych w drugim półroczu roku 2016 Zarząd podpisał/przedłużył korzystną umowy współpracy z jednym z czołowych producentów rur w Niemczech. Działania te zabezpieczają działalność spółki na kolejne lata . Zarząd prowadzi dalsze rozmowy z dodatkowym dostawcą obudów betonowych w celu większej elastyczności dostaw i planuje otwarcie jednego lub dwóch własnych magazynów dystrybucji typu Magazyn Główny . Jeden z magazynów będzie mieścił się na Śląsku.

3.3. Ryzyka, cele i metody zarządzania ryzykiem finansowym

W trakcie trwania działalności przedsiębiorstwa występują różne ryzyka. Wśród zidentyfikowanych ryzyk występują między innymi:

1. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem, w jakim Grupa prowadzi działalność

Ryzyko związane z koniunkturą gospodarczą w Polsce

Grupa prowadzi swoją działalność na rynku materiałów budowlanych. Wyniki, jakie uzyskuje są ściśle związane z sytuacją na polskim rynku budowlanym, a ta z kolei z sytuacją makroekonomiczną w kraju. Na wyniki działalności wpływa wiele czynników m. in. tempo wzrostu gospodarczego, poziom inwestycji przedsiębiorstw, poziom inflacji, poziom bezrobocia. Pogorszenie się koniunktury gospodarczej może mieć negatywny wpływ na kolejne inwestycje w budownictwie, prowadząc do zmniejszenia zapotrzebowania na materiały budowlane oferowane przez Spółkę. Może to spowodować pogorszenie się wyników finansowych. Celem ograniczenia tego ryzyka Zarząd na bieżąco monitoruje zmiany w opisanym wyżej obszarze, z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowując strategię do występujących zmian.

Ryzyko związane z polityką gospodarczą w Polsce

Na realizację założonych przez Grupę celów strategicznych wpływ mają między innymi czynniki makroekonomiczne, które są niezależne od działań firmy. Do czynników tych zaliczyć można: politykę rządu, decyzje podejmowane przez Narodowy Bank Polski oraz Radę Polityki Pieniężnej. Niekorzystne zmiany w otoczeniu makroekonomicznym mogą w istotny sposób niekorzystnie wpłynąć na działalność i wyniki ekonomiczne osiągnane przez Grupę. Celem ograniczenia tego ryzyka Zarząd na bieżąco monitoruje zmiany w opisanym wyżej obszarze i z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowuje strategię do występujących zmian.

Ryzyko zmian przepisów prawnych lub ich interpretacji

Biorąc pod uwagę, że specyfiką polskiego systemu prawnego jest znaczna i trudna do przewidzenia zmienność, a także często niska jakość prac legislacyjnych, istotnym ryzykiem dla dynamiki i rozwoju działalności Spółki mogą być zmiany przepisów lub ich interpretacji, w szczególności w zakresie prawa handlowego, podatkowego, finansowego i bankowego oraz hipotecznego mającego wpływ min. na ilość udzielanych kredytów na budowę (zakup) mieszkania potencjalnym nabywcom produktów Spółki. Zmienność przepisów Prawa Europejskiego dotyczących ograniczania emisji spalin, może powodować wahania cenowe surowców do produkcji podzespołów systemów kominowych Spółki. Skutkiem wyżej wymienionych, niekorzystnych zmian może być ograniczenie dynamiki działań oraz pogorszenie się kondycji finansowej Grupy, a tym samym spadek wartości aktywów. Celem ograniczenia tego ryzyka Zarząd na bieżąco monitoruje zmiany kluczowych przepisów prawnych i sposobu ich interpretacji, starając się z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowywać strategię Grupy do występujących zmian.

Ryzyko niekorzystnych zmian przepisów podatkowych

Niestabilność i nieprzejrzystość polskiego systemu podatkowego, spowodowana zmianami przepisów i niespójnymi interpretacjami prawa podatkowego, stosunkowo nowe przepisy regulujące zasady opodatkowania, wysoki stopień sformalizowania regulacji podatkowych oraz rygorystyczne przepisy sankcyjne mogą powodować niepewność w zakresie ostatecznych efektów podatkowych podejmowanych przez Spółkę decyzji biznesowych. Dodatkowo istnieje ryzyko zmian przepisów podatkowych, które mogą spowodować wzrost efektywnych obciążeń fiskalnych i w rezultacie wpłynąć na pogorszenie wyników finansowych. Zarząd na bieżąco monitoruje zmiany kluczowych z punktu widzenia Grupy przepisów podatkowych i sposobu ich interpretacji, starając się z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowywać strategię do występujących zmian.

Ryzyko wystąpienia nieprzewidywalnych zdarzeń

W przypadku zajścia nieprzewidywalnych zdarzeń, takich jak np. wojny, ataki terrorystyczne lub nadzwyczajne działanie sił przyrody, może dojść do niekorzystnych zmian w koniunkturze gospodarczej, co może negatywnie wpłynąć na działalność Firmy.

1.2. Czynniki ryzyka związane z działalnością Grupy

Ryzyko związane z konkurencją

Grupa działa na bardzo konkurencyjnym rynku. Z tego powodu Grupa narażona jest na ryzyko działań konkurentów zmierzających do pozyskania klientów lub oferowania lepszych warunków handlowych

potencjalnym klientom Grupy. Na rynku materiałów budowlanych działalność prowadzi wielu przedsiębiorców (producentów) zarówno krajowych, jak i zagranicznych mających doświadczenie w branży. Liczna konkurencja w branży może mieć istotny wpływ na obniżanie w przyszłości cen produktów oferowanych przez Grupę, co w rezultacie może mieć ujemny wpływ na wyniki finansowe. Konkurencja ze strony innych podmiotów wymaga przy tym od Grupy stałego poprawiania swojej oferty pod względem cenowym, asortymentowym jak i jakościowym. Grupa, nie ma bezpośredniego wpływu na działania swoich konkurentów, ale dzięki przemyślanej i konsekwentnie realizowanej strategii, oraz stałej analizie i elastycznemu reagowaniu na ich działania jest w stanie z nimi skutecznie rywalizować i uzyskiwać nad nimi przewagę. Czynnikiem wzmacniającym pozycję konkurencyjną będą też z całą pewnością planowane inwestycje.

Ryzyko związane z celami strategicznymi

Ze względu na fakt, iż popyt na produkty i usługi oferowane przez Grupę wynika z ogólnej sytuacji gospodarczej Polski oraz z sytuacji branży, w jakiej działa Spółka, założone cele strategiczne Spółki, zmierzające do poprawy jego wyników finansowych obciążone są znacznym ryzykiem. Trudności z osiągnięciem założonych celów strategicznych mogą być następstwem wpływu wielu nieprzewidywalnych czynników zewnętrznych (przepisy prawa, ceny nieruchomości, stosunek podaży i popytu, warunki atmosferyczne, itp.). W związku z powyższym przychody i zyski osiągnięte w przyszłości przez Spółkę zależą od jego zdolności do skutecznej realizacji opracowanej długoterminowej strategii. Działania Spółki, które okażą się niefortunne w wyniku złej oceny otoczenia bądź nieumiejętnego dostosowania się do zmiennych warunków tego otoczenia mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansowo-majątkową oraz na wyniki. W celu ograniczenia tego ryzyka Zarząd na bieżąco analizuje czynniki mogące mieć potencjalnie niekorzystny wpływ na działalność i wyniki Grupy, a w razie potrzeby podejmuje niezbędne decyzje i działania.

Ryzyko zmian tendencji rynkowych

Wyniki finansowe Grupy są w pewnym stopniu uzależnione od jego zdolności do szybkiego i skutecznego reagowania na zmieniające się preferencje klientów w zakresie oferowanych produktów. Spółka na bieżąco obserwuje aktualne trendy rynkowe oraz jest w stanie szybko i elastycznie dostosować do nich swoją ofertę. Aktualna oferta produktowa zaspokaja w pełni możliwość podłączenia wszelkiego rodzaju urządzeń grzewczych na różne rodzaje konwencjonalnych i ekologicznych paliw. Ryzykiem jest rozwój technologii tzw. „pomp ciepła”. Z uwagi na stosunkowo wysokie koszty inwestycyjne tego typu systemu ogrzewania ryzyko obniżenia poziomu sprzedaży produktów jest niewielkie. Czynnikiem zmian tendencji rynkowych stanowi jednak obszar ryzyka, z uwagi na fakt, iż nie ma pewności czy Grupa prawidłowo oceni potrzeby rynku. Istnieje zatem ryzyko błędnej identyfikacji preferencji rynkowych poprzez zaoferowanie produktu, na który nie będzie popytu, co w konsekwencji może mieć negatywny wpływ na kondycję finansową Grupy.

Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

Zjawisko sezonowości sprzedaży produktów Grupy jest zjawiskiem normalnym, naturalnym w całej branży materiałów budowlanych, a wynika ono ze specyfiki robót budowlanych, których prowadzenie jest uzależnione od warunków pogodowych-szczególnie temperatury. Efektem sezonowości jest coroczna niska sprzedaż w I kwartałach w stosunku do pozostałych miesięcy.

Celem minimalizowania skutków sezonowości sprzedaży w okresie jesienno-zimowym w miarę możliwości pozyskuje realizację zamówień inwestycyjnych na obiektach, na których możliwe jest prowadzenie robót budowlanych, prowadzi sprzedaż promocyjną itp. Niezależnie od powyższego w okresie tym prowadzone są okresowe remonty i przeglądy maszyn produkcyjnych. Biorąc powyższe pod uwagę ryzyko związane z sezonowością sprzedaży ocenia, jako niskie.

Ryzyko związane z nieściągalnością należności od odbiorców

Działalność obarczona jest nieznacznym ryzykiem związanym z niespłacalnością należności przez odbiorców. Średni odsetek zaległych należności oscyluje na niewielkim poziomie. Grupa stara się przeciwdziałać powyższemu ryzyku poprzez dokonywanie w miarę możliwości kontroli sytuacji finansowej odbiorców, którym sprzedaje towary z odroczonym terminem płatności. Grupa powyższą kontrolę realizuje m.in. za pośrednictwem Krajowego Rejestru Długów (KRD) i wywiadowni gospodarczej, z którymi ma zawarte umowy abonamentowe. Firma minimalizuje powyższe ryzyko przede wszystkim poprzez własny monitoring bieżących należności. Ponadto Grupa ma zawartą również umowę ubezpieczenia należności.

Ryzyko wystąpienia wypadków przy pracy

Działalność Grupy obarczona jest pewnym ryzykiem wystąpienia wypadków przy pracy. Celem maksymalnego ograniczenia możliwości wystąpienia wypadku przy pracy Grupa organizuje cyklicznie szkolenia z zakresu BHP i PPOŻ, które są przeprowadzane są na terenie zakładu przez zewnętrzną firmę szkoleniową. Szkolenie kończy się egzaminem sprawdzającym nabytą wiedzę z zakresu szkolenia. Prowadzenie szkoleń zapewnia Grupie posiadanie odpowiedniego, wykwalifikowanego personelu do realizacji zadań produkcyjnych i handlowych. Jednak prowadzenie szkoleń przez firmę zewnętrzną nie zwalnia z odpowiedzialności od zdarzeń związanych z wypadkiem przy pracy. W związku z powyższym ryzyko wystąpienia wobec Grupy z roszczeniami cywilnoprawnymi w przypadku zaistnienia wypadku przy pracy jest możliwe.

Ryzyko utraty zaufania odbiorców wobec Grupy

W każdej działalności gospodarczej występuje ryzyko utraty zaufania odbiorców, którego przyczyną może być: nieterminowa realizacja zamówień, zła jakość produktów, niekorzystne zmiany warunków handlowych (szczególnie dotyczące płatności) itp. Wszystkie te elementy mogą niekorzystnie wpływać na wizerunek Grupy, utratę zaufania, a co za tym idzie – do spadku liczby nowych zamówień. Minimalizowanie powyższego ryzyka jest dla Spółki priorytetowym działaniem. Właśnie na pogłębianiu zaufania opiera rozwój swojej działalności, która owocuje wieloletnią i pogłębiającą się współpracą z wieloma Partnerami Handlowymi. W zakresie budowania zaufania Spółka szczególną uwagę zwraca na jakość produktów, ich dostępność i sposób obsługi klientów. Działania te są dodatkowo wzmocnione prowadzoną obowiązkową Zakładową Kontrolą Produkcji.

Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców

W roku 2016 Grupa współpracowała z siedmioma podmiotami, z którymi zawarte transakcje przekraczały 5 proc. kosztów dostaw ogółem. Ponadto Grupa współpracuje również z wieloma innymi dostawcami. Powyższe wskazuje na ograniczone ryzyko uzależnienia się od głównych dostawców. Działalność obarczona jest nieznacznym ryzykiem terminowości dostaw podzespołów i komponentów. Celem zapewnienia ciągłości sprzedaży Grupa utrzymuje stały zapas magazynowy na poziomie zabezpieczającym kilkutygodniową produkcję. Niezależnie od stanów magazynowych zawarte są umowy na dostawę podzespołów z kilkoma producentami celem utrzymania płynności dostaw oraz konkurencyjności cenowej.

Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych odbiorców

Głównymi odbiorcami produktów Grupy są składy i hurtownie materiałów budowlanych oraz firmy pośredniczące zaopatrujące inwestycje budowlane. Grupa celem poszerzenia grupy odbiorców o małe lokalne hurtownie materiałów budowlanych tworzy na terenie całego kraju sieć Składow Fabrycznych, z których mogą być one zaopatrywane. W 2016 roku liczba Składow Fabrycznych została ograniczona do poziomu 25 z powodu wprowadzenie nowej formy sprzedaży - Szybka Paczka.

W chwili obecnej Grupa prowadzi współpracę handlową z ponad 150 aktywnymi hurtowniami materiałów budowlanych. Partnerzy Handlowi to podmioty zamawiające większe ilości celem ich dalszej sprzedaży odbiorcom indywidualnym lub jako zaopatrzenie większej inwestycji realizowanej np. przez developera, spółdzielnie mieszkaniowe itp. Grupa poprzez swoich Przedstawicieli Handlowych cały czas poszerza krąg swoich odbiorców celem rozwoju sprzedaży, jak również uzupełnieniem kręgu dotychczasowych odbiorców, którzy z różnych względów zaprzestają współpracy ze Grupą np. w wyniku lepszej oferty od konkurencji, zmiany profilu działalności, zadłużenia, upadłości itp. Stałe poszerzanie

grona odbiorców sprawia, że Grupa nie jest uzależniona od żadnego z nich, aczkolwiek jest grupa dużych odbiorców, których odejście było by zauważalne w obrotach rocznych.

Ryzyko nadmiernego zadłużenia

Grupa w toku prowadzonej działalności, w celu jej finansowania, w ograniczonym zakresie korzysta z kapitałów obcych, w szczególności z kredytów i pożyczek. Wysokość zadłużenia w relacji do jego kapitałów własnych nie wskazuje na uzależnienie od decyzji instytucji kredytujących.

Ryzyko związane z zasobami ludzkimi

W związku z faktem, że działalność Grupy ma charakter produkcyjno-handlowy, Grupa w głównej mierze potrzebuje skutecznych i doświadczonych doradców techniczno-handlowych, kompletatorów, magazynierów oraz sprzedawców. Utrata kluczowych pracowników, w szczególności z działu handlowego, może skutkować spadkiem poziomu sprzedaży Grupy. Znalezienie skutecznych doradców techniczno-handlowych jest często procesem długotrwałym. Spółka stara się minimalizować wystąpienie ryzyka utraty kluczowych pracowników poprzez stałą, elastyczną i aktywną politykę w zakresie oferowanych pracownikom warunków pracy i wynagradzania oraz poprzez stosowanie programów motywacyjnych przeznaczonych dla kluczowych pracowników. W związku z faktem, że dalszy rozwój Spółki wymagać będzie nawiązania współpracy z nowymi specjalistami Spółka prowadzi stałą i aktywną politykę obserwacji rynku w zakresie pozyskiwania nowych doradców techniczno-handlowych i innych pracowników.

Ryzyko związane z czynnikami losowymi

Zapasy magazynowe podzespołów do produkcji systemów kominowych oraz gotowe wyroby nieodporne na wpływy atmosferyczne Spółka przechowuje w ocieplonej hali magazynowej, natomiast pozostałe elementy na utwardzonym kostką brukową placu magazynowo-manewrowym. Teren, na którym Grupa prowadzi swoją działalność jest szczelnie ogrodzony, wyposażony w monitoring i dozorowany całodobowo przez pracowników agencji ochroniarskiej, z którą Spółka ma zawartą umowę z klauzulą odpowiedzialności za mienie znajdujące się na obiekcie. Działania te znacząco ograniczają ryzyko w zakresie zdarzeń losowych i kradzieży. Niezależnie od powyższych działań Grupa corocznie wykupuje polisy ubezpieczeniowe od zdarzeń losowych w tym zniszczeń w przypadku siły wyższej lub kradzieży.

Warszawa, dn.05.05.2017 r.

PRESTO S.A.
03-118 Warszawa, ul. Mehoffera 86
NIP: 524-249-40-89 REGON: 015697647
tel.: 22 889 56 75, fax: 22 207 24 36
(A.D.)

Zarząd Jednostki Dominującej

Adam Dziędzic
Prezes Zarządu

