



Grupa Kapitałowa Protektor

Sprawozdanie Zarządu
z działalności Grupy Kapitałowej
Protektor oraz PROTEKTOR S.A.
za I półrocze 2022 roku
zakończone 30 czerwca 2022 roku

Lublin, 30 września 2022 roku

GRUPA KAPITAŁOWA PROTEKTOR

W I PÓŁROCZU 2022 ROKU



52,9 mln PLN
skonsolidowana sprzedaż



5,1 mln PLN
EBITDA



81%
udział sprzedaży zagranicznej



405
liczba zatrudnionych






327 tys. par
produkcja obuwia



49,3 mln PLN
kapitalizacja giełdowa na 30.06.2022 r.

GŁÓWNE WYDARZENIA

-  Zawarcie umów kredytowych – przedłużenie finansowania w Protektor S.A. do 30.06.2023 oraz zwiększenie limitu kredytowego w ABEBE o 400 tys. EUR.
-  Zakończenie projektu pn. „Obuwie przyszłości – opracowanie inteligentnych rozwiązań (smartware) dla pensjonariuszy i pracowników domów opieki, szpitali, jak również rozwiązań wspierających pracę ratowników, w szczególności straży pożarnej”
-  Poszerzenie oferty poprzez wprowadzenie na rynek nowych linii obuwia: CONSTRUCT OFFSHORE, UNIQUE PRO, INFINITY, GROM LIGHT LOW, CROSS LOW.

Szanowni Akcjonariusze i Inwestorzy,

Rozpoczynając rok 2022 mieliśmy nadzieję, iż większość nieprzewidywalnych i kryzysowych zdarzeń o zasięgu globalnym jest już za nami. W trudnym okresie pandemii zrealizowaliśmy większość zakładanych w Strategii zmian organizacyjnych i produktowych. Odnowiliśmy portfel produktowy, odmłodziliśmy wizerunek marek, poprawiliśmy efektywność produkcji, zreorganizowaliśmy działy sprzedaży, rozwoju produktu, zakupów, finansowy, otworzyliśmy własny sklep e-com dla marek Protektor i Abeba. Te wszystkie działania miały na celu konsolidację Grupy w jedną organizację, efektywną operacyjnie oraz zoptymalizowaną kosztowo. Aktualnie koncentrujemy wszystkie siły na wzmocnieniu pozycji rynkowej istniejących i nowych produktów, aby dalej zwiększać sprzedaż. Jest to nasz kluczowy cel w nadchodzących miesiącach.

Agresja Rosji na Ukrainę i zdarzenia pochodne na nowo zdefiniowały otoczenie makroekonomiczne i zmieniły zasady gry rynkowej. W trybie pilnym wprowadziliśmy rygorystyczną i oszczędną politykę zarządzania organizacją, szukając poprawy efektywności w każdym obszarze, licząc każdą złotówkę. Kończąc proces konsolidacji działów rozwoju, zakupów oraz technologicznego, które obecnie pracują dla wszystkich spółek Grupy w Centrali w Lublinie, zamknęliśmy etap restrukturyzacji organizacyjnej Grupy.

Będąc świadomym przemian strukturalnych zachodzących w segmencie obuwia ochronnego, efektywnie szukamy rozwiązań, które pozwolą nam przetrwać ten krytyczny czas, ale również wzmocnić naszą pozycję. Grupa Protektor konkuruje rynkowo wysoką jakością, ponadstandardowymi parametrami bezpieczeństwa i ergonomii swoich produktów. Nie oferujemy tanich substytutów, dla nas bezpieczeństwo to nie kwestia tylko z nazwy. Przy zachowaniu wysokich standardów, presja kosztowa, w tym wzrost cen energii, materiałów do produkcji i pracy miały bezpośredni wpływ na poziom wygenerowanej marży %. Rynek sprzedaży produktów BHP w regionach DACH opiera się o długoterminowe kontrakty, które uniemożliwiają zmiany cen z dnia na dzień dla naszych odbiorców. Proces dostosowania cen sprzedaży do zmieniającej się dynamicznie sytuacji rynkowej jest rozłożony w czasie na cały rok 2022. Kolejnym elementem, który wpłynął też na obniżenie marży %, jest wyłączenie z konsolidacji spółki produkcyjnej Terri-Pa, która została sprzedana w roku 2021 (wpływ tego zdarzenia na marżę szacujemy na około 3 p.p.). Aktualnie koncentrujemy się na odbudowie naszych marek dążąc do tego, aby nowe produkty, jak i te znajdujące się w ofercie, były dobrze rozpoznawalne na arenie międzynarodowej. Inwestycje w ich rozwój oraz



Tomasz Malicki

Prezes Zarządu Protektor S.A.

modernizację przyniosły wymierne efekty. Po okresie 6 m-cy roku 2022 udział nowych produktów w całości sprzedaży Grupy stanowił około 5,2% wartości przychodów. W tym samym czasie nastąpił wzrost globalnej sprzedaży wartościowej na poziomie 13,9% oraz ilościowej 9,5% r/r (po wykluczeniu wpływu spółki Terri-Pa na wynik 1. półrocza 2021 roku). Widzimy też, iż pozyskujemy nowych klientów i wracają do nas ci, którzy odeszli ze względu na zaległości w rozwoju kolekcji.

Obecnie około 40% europejskiego rynku BHP powiązane jest w sposób bezpośredni lub pośredni ze sprzedażą on-line, a dynamika wzrostu tego kanału na przestrzeni ostatnich 2-3 lat wyniosła 30%. Odpowiadając na ten trend, stworzyliśmy własne sklepy internetowe dla marek Protektor www.eprotektor.com i Abeba www.abeba.de. Po 6 miesiącach roku 2022 udział sprzedaży kanału on-line w całości sprzedaży Grupy stanowił 1,5%. Jest to wynik lepszy od zakładanego przez nas, mając na uwadze, iż platforma wystartowała w 3 kwartale 2021 roku, początkowo tylko na rynku polskim. Było to możliwe dzięki wdrożeniu w ostatnim czasie odpowiednich narzędzi systemowych oraz integracyjnych, a także za sprawą wzbogacenia portfela produktowego o modele, umożliwiające efektywne konkurowanie z innymi uczestnikami rynku.

Zapraszam do lektury sprawozdania finansowego, w którym prezentujemy Państwu wyniki Grupy Protektor za pierwsze półrocze roku 2022, wraz z najważniejszymi informacjami dotyczącymi jej aktualnej sytuacji.

Z wyrazami szacunku,

Prezes Zarządu Protektor S.A.

Tomasz Malicki.

Spis treści

1. CHARAKTERYSTYKA GRUPY KAPITAŁOWEJ PROTEKTOR	2
1.1. PROFIL DZIAŁALNOŚCI	2
1.2. STRUKTURA ORGANIZACYJNA GRUPY KAPITAŁOWEJ	11
1.3. NAJWAŻNIEJSZE WYDARZENIA I DOKONANIA W I PÓŁROCZU 2022 ROKU	12
2. CZYNNIKI WPŁYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ GRUPY	15
2.1. OTOCZENIE MAKROEKONOMICZNE	15
2.2. RYNEK OBUWIA OCHRONNEGO W EUROPIE ZACHODNIEJ	17
2.3. WPŁYW ZDARZEŃ NADZWYCZAJNYCH NA DZIAŁALNOŚĆ GRUPY	19
2.4. RYZYKA DZIAŁALNOŚCI	22
2.5. CZYNNIKI, KTÓRE MOGĄ MIEĆ WPŁYW NA DZIAŁALNOŚĆ GRUPY KAPITAŁOWEJ PROTEKTOR	28
3. WYNIKI I SYTUACJA FINANSOWA GRUPY KAPITAŁOWEJ PROTEKTOR	31
3.1. RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT	31
3.2. WYNIKI FINANSOWE WEDŁUG SEGMENTÓW DZIAŁALNOŚCI	35
3.3. SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ	37
3.4. SPRAWOZDANIE Z PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH	39
3.5. NAKŁADY INWESTYCYJNE	40
3.6. KLUCZOWE WSKAŹNIKI FINANSOWE	40
3.7. ZARZĄDZANIE ZASOBAMI FINANSOWYMI	42
4. STRATEGIA GRUPY KAPITAŁOWEJ PROTEKTOR ORAZ UWARUNKOWANIA ROZWOJU	44
4.1. REALIZACJA STRATEGII	44
4.2. PERSPEKTYWY ROZWOJU	44
4.3. BADANIA I ROZWÓJ	47
5. PRACOWNICY	49
5.1. STRUKTURA ZATRUDNIENIA	49
5.2. PROGRAMY ROZWOJOWE I MOTYWACYJNE	49
6. AKCJE I AKCJONARIAT	51
6.1. NOTOWANIA AKCJI GPW W WARSZAWIE	51
6.2. KAPITAŁ ZAKŁADOWY I AKCJONARIAT	51
6.3. DYWIDENDY WYPŁACONE	54
7. INFORMACJE DODATKOWE	55
7.1. TRANSAKcje Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI NA WARUNKACH INNYCH NIŻ RYNKOWE	55
7.2. ISTOTNE POSTĘPOWANIA TOCZĄCE SIĘ PRZED SĄDEM, ORGANEM WŁAŚCIWYM DLA POSTĘPOWANIA ARBITRAŻOWEGO LUB ORGANEM ADMINISTRACJI PUBLICZNEJ	55
7.3. INFORMACJE O PORĘCZENIACH I GWARANCJACH	55
8. OŚWIADCZENIA ZARZĄDU	56

1. Charakterystyka Grupy Kapitałowej Protektor

1.1. PROFIL DZIAŁALNOŚCI

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

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

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

Zarys historii korporacyjnej Grupy Kapitałowej

2021	sprzedaż 51% udziałów w Terri-Pa (Mołdawia) – spółka pośrednio zależna od Jednostki Dominującej
2016	relokacja do nowej fabryki w Podstrefie Lublin Specjalnej Strefy Ekonomicznej EURO-PARK Mielec
2012	sprzedaż 100% udziałów w Prabos (Czechy)
2009	zwiększenie do 100% udziałów w Abeba i Inform Brill (Niemcy)
2007	nabycie 75% udziałów w Abeba i Inform Brill (Niemcy) oraz 100% udziałów w Prabos (Czechy)
1998	debiut na GPW w Warszawie jako Lubelskie Zakłady Przemysłu Skórzanego PROTEKTOR S.A.
1993	proces prywatyzacji, przejęcie pełnej kontroli przez inwestorów prywatnych
1992	przekształcenie w jednoosobową Spółkę Skarbu Państwa
1958	utworzenie państwowych zakładów Lubelskie Zakłady Przemysłu Skórzanego im. Mariana Buczka
1944	rozpoczęcie produkcji obuwia dla Ludowego Wojska Polskiego

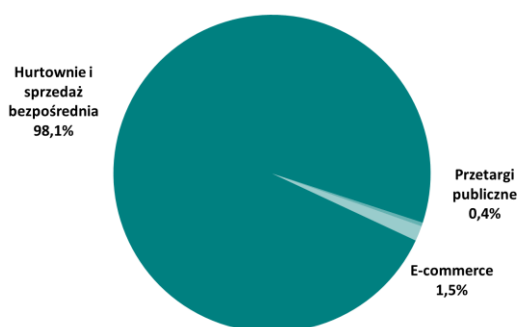
Model biznesowy

Model biznesowy Grupy Protektor oparty jest na sprzedaży obuwia ochronnego oraz masek medycznych i higienicznych pod własnymi markami, wytwarzanych we własnym zakresie. Sprzedaż produktów realizowana jest głównie w modelu B2B (business-to-business), ale również w B2C (business-to-consumer). Działalność handlowa prowadzona jest zarówno przez Jednostkę Dominującą z siedzibą w Polsce w Lublinie, jak również przez spółki zależne ABEBA Spezialschuh-Ausstatter GmbH i Abeba France SARL, które zlokalizowane są w Niemczech i we Francji. Głównymi kanałami sprzedaży produktów Grupy Protektor są wyspecjalizowane hurtownie i dystrybutorzy, a także przetargi publiczne. Dodatkowo w II kwartale 2021 roku został uruchomiony sklep internetowy: eprotektor.com, a w III kwartale 2022 roku sklep internetowy: abeba.com. Sprzedaż realizowana jest zarówno za pośrednictwem nowoczesnych kanałów dystrybucji, jak i w oparciu o własnych przedstawicieli handlowych i zewnętrznych partnerów. Działalność produkcyjna realizowana jest przez Jednostkę Dominującą w Lublinie, przez spółkę produkcyjną Inform GmbH z siedzibą w Niemczech, której fabryka zlokalizowana jest w Naddniestrzu oraz kooperantów. Grupa posiada wieloletnie doświadczenie, liczne certyfikacje na poszczególne grupy obuwia i maski, a także certyfikaty poświadczające systemy zarządzania jakością.

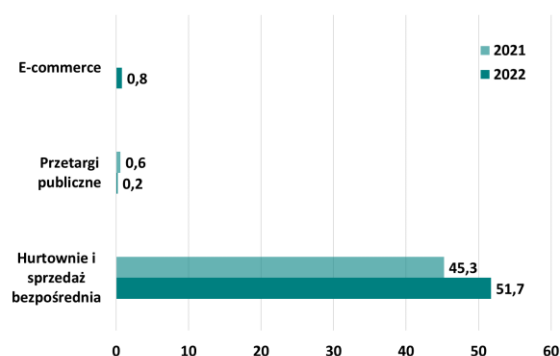
Dystrybucja

Głównym kanałem dystrybucji produktów Grupy Protektor jest sieć wyspecjalizowanych hurtowni i sprzedaż bezpośrednia, realizowana własnymi siłami sprzedażowymi. W I połowie 2022 roku wartość sprzedaży obuwia i masek w tym kanale wyniosła 51,7 mln PLN (+14,3% r/r) i stanowiła 98,1% skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży obuwia i masek Grupy Protektor. Grupa realizuje także sprzedaż poprzez kanał e-commerce za pomocą sklepu internetowego, którego wartość obrotów w analizowanym okresie wyniosła 0,8 mln PLN. Grupa uczestniczy także w przetargach publicznych, za pośrednictwem których realizuje zamówienia dla służb mundurowych takich jak wojsko, policja, straż pożarna czy straż graniczna. W I połowie 2022 roku udział w przetargach stanowił 0,4% skonsolidowanych przychodów w porównaniu do 1,3% udziału w I połowie 2021 roku.

STRUKTURA PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY WEDŁUG KANAŁÓW
DYSTRYBUCJI, I PÓŁROCZE 2022 [UDZIAŁ %]



STRUKTURA PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY WEDŁUG KANAŁÓW
DYSTRYBUCJI, I PÓŁROCZE 2022 vs 2021 [MLN PLN]



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

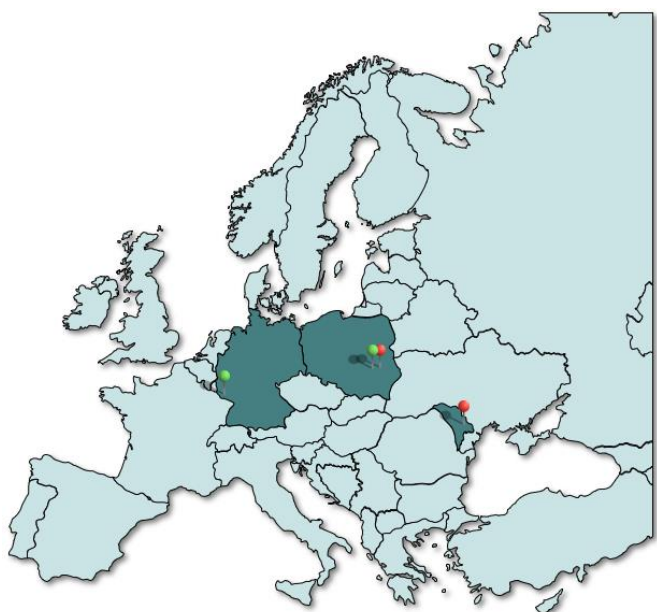
Odbiorcy końcowi

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

Produkcja

Na dzień 31.12.2021 r. Grupa Protektor posiada dwa własne zakłady produkcyjne, z których jeden zlokalizowany jest w Polsce (Lublin), a drugi w Mołdawii (region Naddniestrza). Dodatkowo, pomimo transakcji zbycia udziałów w spółce zależnej Terri-Pa (z dniem 31.12.2021 r.), spółki Inform Brill i Terri-Pa zobowiązały się kontynuować współpracę w zakresie produkcji obuwia w oparciu o zawartą umowę ramową, która reguluje warunki współpracy w okresie najbliższych pięciu lat.

Grupa posiada również dwa centra logistyczne znajdujące się w Polsce i Niemczech. Magazyn w Polsce (Lublin) odpowiada za dystrybucję na terenie Polski oraz Europy Wschodniej, jak również obsługuje sprzedaż e-commerce. Magazyn w Niemczech (St. Ingbert) obsługuje wysyłkę na terenie Europy Zachodniej oraz do krajów spoza Europy.



Produkcja

- Polska - nowoczesny zakład produkcyjny (rok budowy 2015) w Lublinie, zlokalizowany w Specjalnej Strefie Ekonomicznej Euro-Park Mielec. Zainstalowane moce produkcyjne wynoszą 400 tys. par obuwia rocznie oraz do 60 mln sztuk masek rocznie, w zależności od ilości zmian. Stosowane technologie do produkcji obuwia: montaż systemem bezpośredniego wtrysku, montaż tradycyjny.
- Mołdawia - zakład produkcyjny RIDA w Tyraspolu (region Naddniestrza). Zainstalowane moce produkcyjne wynoszą 500 tys. par rocznie. Stosowane technologie: montaż systemem bezpośredniego wtrysku, montaż tradycyjny.

Dystrybucja

- Polska - magazyn wyrobów gotowych zlokalizowany w Lublinie.
- Niemcy - magazyn wyrobów gotowych w St. Ingbert, ok. 20 km od granicy z Francją.

Łączne zainstalowane moce produkcyjne w dwóch własnych fabrykach pozwalają produkować ok. 0,9 mln par obuwia rocznie w różnych technologiach.

W I połowie 2022 roku wyprodukowano łącznie we wszystkich fabrykach 327 tys. par obuwia w porównaniu do 385 tys. par obuwia w analogicznym okresie 2021 roku (-58 tys. par r/r). Spadek wielkości produkcji wynika w większości z braku ujęcia wolumenu wyprodukowanego na rzecz podmiotów niepowiązanych przez spółkę Terri-Pa, który w I półroczu 2021 roku wyniósł 46,5 tys. par. W analizowanym okresie 2022 roku prezentowana jest tylko część produkcji spółki Terri-Pa zrealizowana na rzecz Grupy Protektor.

WOLUMEN PRODUKCJI OBUWIA WEDŁUG FABRYK WŁASNYCH ORAZ KOOPERACJI




Lokalizacja	od 01.01.2022 do 30.06.2022	od 01.01.2021 do 30.06.2021	zmiana %
	liczba par	liczba par	
Polska (Lublin)	75 989	56 315	34,9%
Mołdawia (Rida, Naddniestrze)	133 701	140 519	-4,9%
Mołdawia (Terri-Pa, Naddniestrze)	117 281	188 008	-37,6%
Razem	326 971	384 842	-15,0%

Dodatkowo w I połowie 2022 roku w fabryce w Lublinie wyprodukowano 984 tys. sztuk masek medycznych oraz 186 tys. sztuk masek higienicznych.

Marki i produkty

Marki własne

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

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

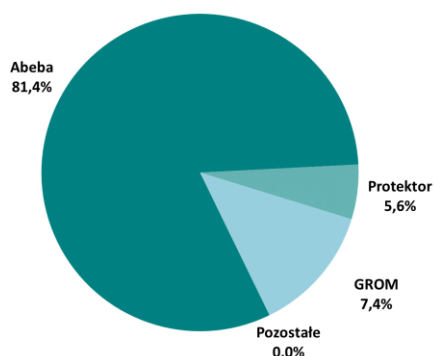
Sprzedaż produktów pod marką własną Abeba jest głównym źródłem przychodów ze sprzedaży dla Grupy Protektor. W I połowie 2022 roku sprzedaż obuwia i masek tej marki wyniosła 42,9 mln PLN (+8,1% r/r) i stanowiła 81,4% łącznych skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży obuwia i masek w Grupie.

Sprzedaż marki własnej Protektor w I półroczu 2022 roku kształtowała się na poziomie 2,9 mln PLN (+16,0% r/r), a jej udział w łącznych przychodach ze sprzedaży obuwia i masek Grupy wyniósł 5,6%.

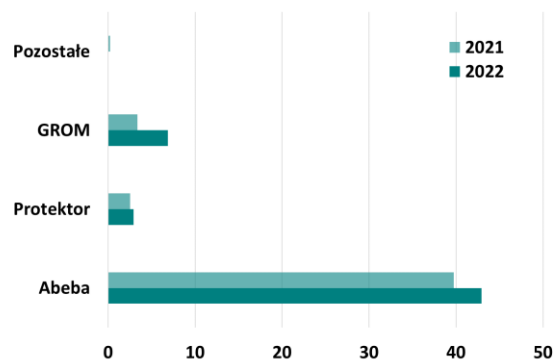
Marka GROM w I połowie 2022 roku osiągnęła sprzedaż na poziomie 6,9 mln PLN (+104,2% r/r), a jej udział w łącznych przychodach ze sprzedaży obuwia i masek Grupy wyniósł 13,0%.

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

STRUKTURA PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY WEDŁUG MARKI,
I PÓŁROCZE 2022 [UDZIAŁ %]



PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY WEDŁUG MARKI,
I PÓŁROCZE 2022 vs 2021 [MLN PLN]



Produkty

Grupa Protektor specjalizuje się w produkcji obuwia bezpiecznego i zawodowego, które sprzedaje pod markami własnymi Abeba i Protektor. W I połowie 2022 roku ich sprzedaż wyniosła 44,2 mln PLN (+9,2% r/r), co stanowiło 83,8% udziału w skonsolidowanych przychodach ze sprzedaży obuwia i masek w analizowanym okresie. Jednostka Dominująca w swojej ofercie ma także obuwie militarne, którego sprzedaż w I połowie 2022 roku była na poziomie 6,8 mln PLN (+84,5% r/r) oraz policyjne i dla służb ratowniczych, których sprzedaż wyniosła 0,8 mln PLN w I półroczu 2022 roku (-15,9% r/r).

Obuwie bezpieczne i zawodowe

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

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



Obuwie militarne

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

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



Obuwie dla służb ratowniczych i policyjne

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

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



Grupa Protektor w swojej ofercie sprzedaży posiada również maski medyczne i higieniczne, których sprzedaż w I połowie 2022 roku wyniosła 0,3 mln PLN.

Maska medyczna typ IIR

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

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

Maska medyczna typ II

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

Maska higieniczna

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



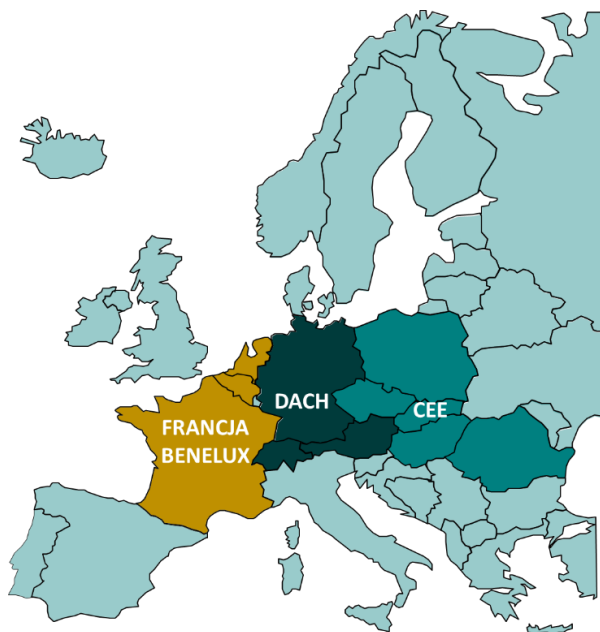
Główne rynki zbytu

Przychody ze sprzedaży obuwia i masek marki Abeba, Protektor oraz GROM w I połowie 2022 roku oraz w analogicznym okresie ubiegłego roku, w podziale na obszary geograficzne, prezentuje poniższa tabela.

Region / Kraj	od 01.01.2022 do 30.06.2022	od 01.01.2021 do 30.06.2021	zmiana %
	w tys. PLN	w tys. PLN	
DACH, w tym:	28 973	26 304	10,1%
Niemcy	24 624	22 667	8,6%
Austria	2 304	1 936	19,0%
Szwajcaria	2 046	1 701	20,3%
CEE, w tym:	14 362	10 746	33,6%
Polska	9 867	6 683	47,6%
Rumunia	1 234	1 005	22,9%
Węgry	717	776	-7,6%
Kraje Bałtyckie	701	593	18,2%
Pozostałe	1 843	1 690	9,1%
Francja	6 100	6 006	1,6%
Benelux	1 268	974	30,2%
Wielka Brytania	553	373	48,2%
Pozostałe	1 513	1 468	3,1%
Razem	52 769	45 871	15,0%

Głównym rynkiem geograficznym sprzedaży produktów Grupy są Niemcy, które w I połowie 2022 r. odpowiadały za 46,7% skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży. Drugim pod względem wielkości rynkiem zbytu jest Polska, gdzie w analizowanym okresie Grupa zrealizowała 18,7% łącznych przychodów ze sprzedaży obuwia oraz masek ww. marek. Francja jest trzecim największym rynkiem zbytu, który odpowiadał za 11,6% łącznej sprzedaży w okresie styczeń – czerwiec 2022 r.

Z perspektywy makroregionów geograficznych, kraje DACH (tj. Niemcy, Austria i Szwajcaria) w I połowie 2022 roku stanowiły 54,9% łącznych przychodów ze sprzedaży obuwia i masek marki Abeba, Protektor oraz GROM (-2,4 p.p. r/r), region CEE odpowiadał za 27,2% (+3,9 p.p. r/r), natomiast Francja i kraje Benelux stanowiły 14,0% sprzedaży (-1,3 p.p. r/r).



DACH

- Główne rynki, na których Grupa Protektor realizuje sprzedaż.
- Kontrybucja w łącznej sprzedaży na poziomie 54,9% w I połowie 2022 r.
- Niemcy – największy rynek w Europie – stanowiły 46,7% skonsolidowanych przychodów w I połowie 2022 r.

CEE

- Drugi najważniejszy region dla Grupy Protektor.
- Kontrybucja w łącznej sprzedaży na poziomie 27,2% w I połowie 2022 r.
- Polska stanowiła 18,7% skonsolidowanych przychodów w I połowie 2022 r.

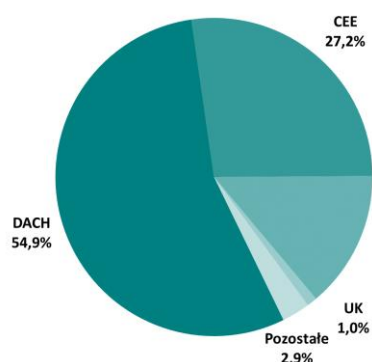
Francja i Benelux

- Udział regionu w przychodach ze sprzedaży Grupy Protektor wyniósł 14,0% w I połowie 2022 r.
- Francja – trzeci największy rynek w Europie – stanowiła 11,6% skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży w I połowie 2022 r.

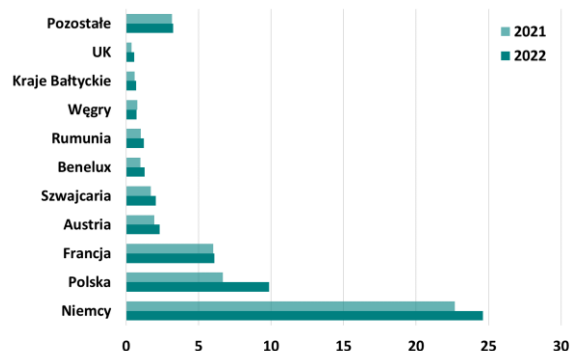
Pozostałe

- Pozostałe kraje odpowiadały za 3,9% skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży w I połowie 2022 r., w tym UK stanowiła 1,0% skonsolidowanych przychodów w I połowie 2022 r.

STRUKTURA PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY [OBUWIE I MASKI] WEDŁUG GEOGRAFII, I PÓŁROCZE 2022 [UDZIAŁ %]



STRUKTURA PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY [OBUWIE I MASKI] WEDŁUG GEOGRAFII, I PÓŁROCZE 2022 vs 2021 [MLN PLN]



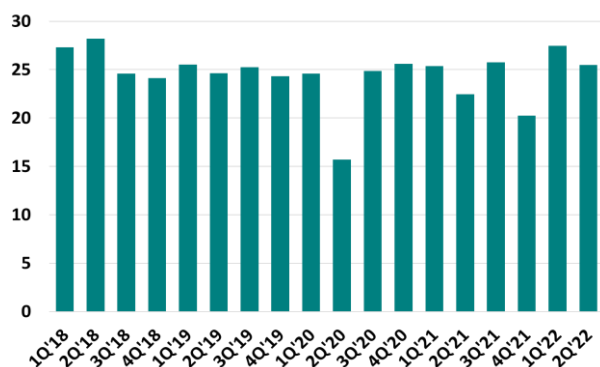
Sezonowość sprzedaży

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

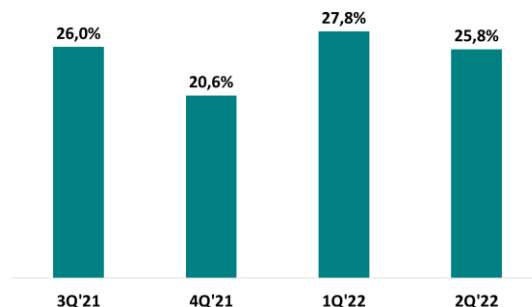
- liczba dni roboczych w danym okresie rozliczeniowym (np.: styczeń; maj, sierpień, grudzień),
- okres urlopowy (lipiec – wrzesień),
- okres wydatków budżetowych (np. IV kwartał),
- okres świąteczny (grudzień – styczeń).

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

HISTORYCZNA SEZONOWOŚĆ SPRZEDAŻY W LATACH 2017-2022,
[MLN PLN]



SEZONOWOŚĆ SPRZEDAŻY,
[UDZIAŁ %]

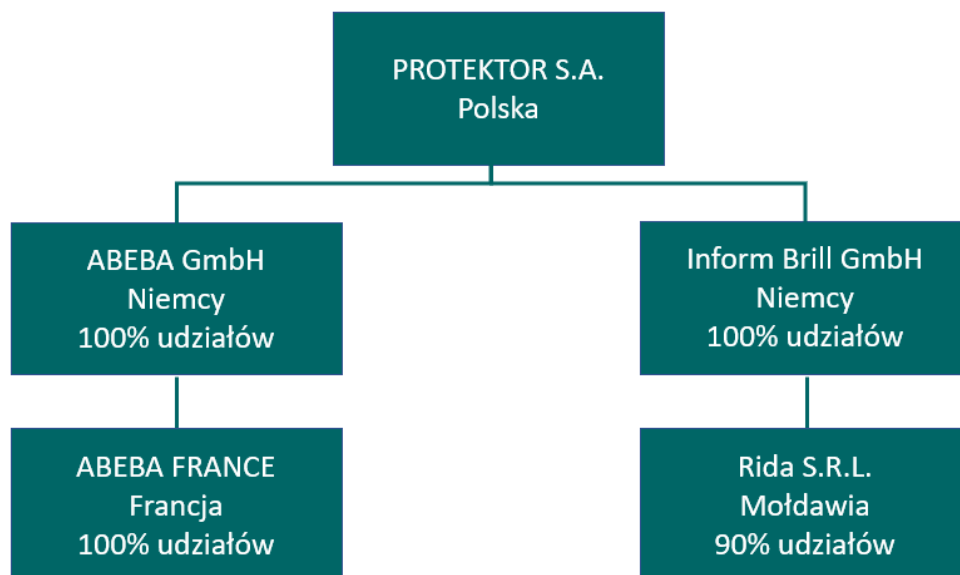


Grupa Kapitałowa Protektor kładzie nacisk na zwiększanie udziału obrotów wypracowanych na rynkach przemysłowych i usługowych, niewrażliwych na wahania koniunkturalne, co obecnie i w przyszłości ma spowodować dalszą stabilizację wyników finansowych Grupy.

1.2. STRUKTURA ORGANIZACYJNA GRUPY KAPITAŁOWEJ

Jednostki objęte konsolidacją

Spółki zależne wchodzące w skład Grupy Kapitałowej Protektor objęte konsolidacją metodą pełną na dzień 30 czerwca 2022 roku:



- PROTEKTOR S.A. - Jednostka Dominująca jest jednocześnie jednostką dominującą najwyższego szczebla w Grupie Protektor.
- ABEBA Spezialschuh-Ausstatter GmbH z siedzibą w Sankt Ingbert, Niemcy, występująca jako jednostka zależna, wpisana do rejestru handlowego Sądu Rejonowego w Saarbrücken pod nr HRB 32581. PROTEKTOR S.A. posiada 100% udziałów w ww. spółce. Data objęcia kontroli – maj 2007 roku. Podstawowym

przedmiotem działalności spółki jest sprzedaż obuwia oraz części obuwia, wyrobów skórzanych i pokrewnych produktów.

- Inform Brill GmbH z siedzibą w Sankt Ingbert, Niemcy, występująca jako jednostka zależna, wpisana do rejestru handlowego Sądu Rejonowego w Saarbrücken pod nr HRB 32553. PROTEKTOR S.A. posiada 100% udziałów w ww. spółce. Data objęcia kontroli – maj 2007 roku. Podstawowym przedmiotem działalności spółki jest handel obuwiami i częściami obuwia, wyrobami skórzanymi i pokrewnymi.
- ABEBA FRANCE SARL z siedzibą w Sarreguemines, Francja, wpisana do rejestru handlowego Registre du Commerce et des Societes Sarrguemines pod numerem TI 490524 964. Spółka ABEBA Spezialschuh-Ausstatter GmbH jest jedynym udziałowcem w wymienionej spółce. Spółka pośrednio zależna od Jednostki Dominującej.
- Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Rida z siedzibą w Tyraspolu, Mołdawia (Naddniestrze), zarejestrowana certyfikatem z dnia 4 lutego 1993 roku pod numerem 01-023-2054. Spółka Inform Brill GmbH posiada 90% udziałów w ww. spółce. Spółka pośrednio zależna od Jednostki Dominującej.

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

Pozostałe jednostki powiązane

Jednostką, która nie jest jednostką zależną, jednak nadal znajduje się w kręgu jednostek powiązanych, jest POLANIA Sp. z o.o. w likwidacji. PROTEKTOR S.A. posiada 12 242 udziałów w POLANIA Sp. z o.o. w likwidacji (do 04.05.2006 r. w upadłości), co stanowi 14,1% głosów reprezentowanych na Zgromadzeniu Wspólników ww. spółki. Udziały te zostały zakupione w dniu 25 października 2002 roku za kwotę 1,00 PLN i następnie zostały objęte odpisem aktualizującym w kwocie 1,00 PLN.

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

1.3. NAJWAŻNIEJSZE WYDARZENIA I DOKONANIA W I PÓŁROCZU 2022 ROKU

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

Istotne dokonania

- Wzrost przychodów ze sprzedaży o 10,8% w porównaniu do I półrocza 2021 roku i o 14% vs dane porównywalne (z wyłączeniem spółki Terri-Pa zbytej w grudniu 2021 roku).
- Wzrost zysku brutto ze sprzedaży o 3,5% vs dane porównywalne (z wyłączeniem spółki Terri-Pa).
- Dwukrotnie wyższy poziom sprzedaży obuwia marki GROM r/r.
- Zakończenie prac badawczych i rozwojowych dla nowej linii dla segmentu medycznego – ACTIVE.
- Zawarcie aneksu do umowy kredytowej przez spółkę Abeba GmbH, na mocy którego limit kredytowy został zwiększony z 1,5 mln EUR do 1,9 mln EUR.
- Podpisanie umowy przez Emitenta z mBank o elastyczny kredyt odnawialny w wysokości 7 300 tys. PLN.

- Realizację testów w warunkach rzeczywistych zakładu w Lublinie dot. systemu inteligentnego obuwia, projektu realizowanego przy współpracy z firmą Softgent Sp. z o.o.
- Opracowanie technologii, wykonanie wzorów i przystąpienie do przetargu ograniczonego w dziedzinach obronności i bezpieczeństwa na *Dostawę partii prototypowej, wzorów do partii próbnej, partii próbnej oraz wzorów do produkcji seryjnej oraz dostawa seryjna trzewików zimowych w ramach pracy rozwojowej „trzewiki zimowe” 46/ZP/22*. Wykonawca, którego trzewiki zimowe z partii prototypowej będą wybrane do kontynuacji dalszych etapów pracy rozwojowej dostarczy, zgodnie z przewidzianym harmonogramem w latach 2024-2025, 82 530 par trzewików zimowych na potrzeby SZ RP. Oferta przedstawiona przez spółkę była najkorzystniejsza cenowo. Spółka oczekuje na wyniki oceny technicznej proponowanych wzorów obuwia. Ze względu na procedurę odwoławczą nie można określić czasu ogłoszenia wyników postępowania.
- Realizacja kolejnych etapów wdrożenia programu ERP dla całej Grupy, co przekłada się na wzrost efektywności zarządzania Organizacją oraz umożliwi integrację z zewnętrznymi platformami online.

Istotne niepowodzenia

- Opóźnienia w realizacji projektów obuwia CLOG (obuwie dedykowane do szpitali i branży farmaceutycznej).
- Ze względu na wzrost kosztów oraz wydłużenia czasu dostaw komponentów elektronicznych, spowodowanych pandemią i rosnącą inflacją, w wyniku czego nie osiągnięto by założonych wyników ekonomicznych projektu, zakończenie projektu pt. *„Obuwie przyszłości – opracowanie inteligentnych rozwiązań (smartware) dla pensjonariuszy i pracowników domów opieki, szpitali, jak również rozwiązań wspierających pracę ratowników, w szczególności straży pożarnej”*, realizowanego w oparciu o zawartą w dniu 26.03.2021 r. z NCBR umowę o dofinansowanie projektu.

Zawarcie istotnych umów

W dniu **31.03.2022 r.** Emitent poinformował (RB 13/2022), że w dniu 30 marca 2022 roku powziął informację o zawarciu przez spółkę zależną - ABEBA Spezialschuh-Ausstatter GmbH aneksu do umowy ramowej kredytu, zawartej z Bank 1 Saar z siedzibą w Saarbrücken, na mocy którego limit kredytowy przyznany Abeba został podwyższony z kwoty 1 500 tys. EUR do kwoty 1 900 tys. EUR. Limit kredytowy może być wykorzystany poprzez uruchamianie transz nie niższych niż 100 tys. EUR każda, na okres od 1 do 12 miesięcy. Umowa została zawarta na czas nieoznaczony. Zabezpieczenie wiarygodności z wymienionej wyżej umowy stanowią poręczenie udzielone przez Inform Brill GmbH z siedzibą w Sankt Ingbert (spółka zależna), zastaw na zapasach Abeba oraz cesja należności Abeba.

W dniu **30.06.2022 r.** Emitent poinformował (RB 30/2022), że w dniu 30 czerwca 2022 roku powziął informację o podpisaniu przez drugą stronę, tj. mBank S.A. z siedzibą w Warszawie umowy o elastyczny kredyt odnawialny w wysokości 7 300 tys. PLN na finansowanie działalności bieżącej. Kredyt może zostać wykorzystany od dnia 14 października 2022 r. do 29 czerwca 2023 r. i zastąpi obecnie obowiązującą umowę o kredyt w rachunku bieżącym oraz kredyt odnawialny, która wygasa z dniem 13 października 2022 r. Kredyt objęty został gwarancją Banku Gospodarstwa Krajowego. Kredyt zostanie uruchomiony po potwierdzeniu skutecznego ustanowienia zabezpieczeń, przekazaniu Bankowi przez spółkę środków na prowilję na rzecz Banku Gospodarstwa Krajowego z tytułu udzielenia gwarancji płynnościowej oraz wpisaniu gwarancji płynnościowej do rejestru BGK. Spłata Kredytu powinna nastąpić do 30 czerwca 2023 r. Spłata całości lub części Kredytu przed upływem ostatecznego terminu spłaty odnawia jego kwotę.

Pozostałe istotne wydarzenia

W dniu **17.02.2022 r.** Zarząd spółki poinformował (RB 4/2022) o podjęciu decyzji o skierowaniu do Narodowego Centrum Badań i Rozwoju („NCBR”) wniosku o zakończenie projektu pn. „Obuwie przyszłości – opracowanie inteligentnych rozwiązań (smartware) dla pensjonariuszy i pracowników domów opieki, szpitali, jak również rozwiązań wspierających pracę ratowników, w szczególności straży pożarnej”, realizowanego w oparciu o zawartą w dniu 26.03.2021 r. z NCBR umowę o dofinansowanie projektu, o zawarciu której spółka informowała w raporcie bieżącym nr 9/2021 z 29.03.2021 r. Na dzień podjęcia decyzji o skierowaniu wniosku do NCBR spółka realizowała pierwszy z czterech etapów projektu.

Główne zjawiska, których wystąpienie powoduje w ocenie Zarządu niezasadność kontynuowania prac nad Projektem obejmują:

- znaczące wydłużenie czasu dostaw i ograniczenie dostępności materiałów (w tym elektroniki) oraz oprzyrządowania, niezbędnych do realizacji projektu,
- wzrost cen wskazanych powyżej materiałów (w tym elektroniki) oraz oprzyrządowania, przez co znacząco odbiegają one od cen przyjętych w budżecie projektu, skalkulowanych na podstawie rozeznania rynku przeprowadzonego na etapie składania wniosku o dofinansowanie,
- ograniczona możliwość przetestowania rozwiązań w środowisku naturalnym (w domach opieki) ze względu na sytuację epidemiologiczną.

W opinii Zarządu kontynuowanie prac nad projektem powodowałoby powstanie nieuzasadnionych kosztów.

Jednocześnie Zarząd spółki informuje, że w dniu 17.02.2022 r. w wykonaniu ww. decyzji skierował do NCBR wniosek o zakończenie realizacji projektu. Wniosek o płatność końcową został skierowany przez spółkę do NCBR w dniu 29.04.2022.

W dniu **31 lipca 2022** Zarząd spółki poinformował (RB 32/2022) o otrzymaniu pisma z NCBR potwierdzającego, że zaprzestanie prowadzenia dalszych prac w projekcie jest zasadne w związku z brakiem ekonomicznego uzasadnienia dla dalszej realizacji Projektu. Jednocześnie NCBR poinformował, że Projekt został zgodnie z umową uznany za zakończony, a spółka otrzyma dofinansowanie proporcjonalnie do zakresu zrealizowanych prac.

W dniu **24.02.2022 r.** rozpoczęła się rosyjska agresja na Ukrainę. Wpływ konfliktu zbrojnego na działalność Grupy Protektor został omówiony w punkcie 2.3 WPŁYW ZDARZEŃ NADZWYCZAJNYCH NA DZIAŁALNOŚĆ GRUPY PROTEKTOR niniejszego sprawozdania.

2. Czynniki wpływające na działalność Grupy

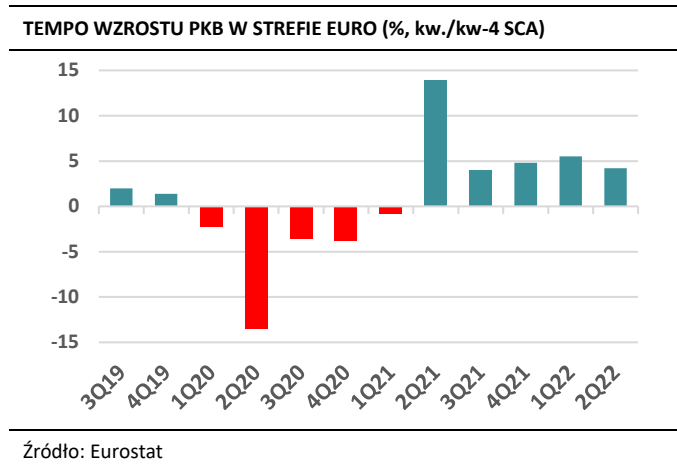
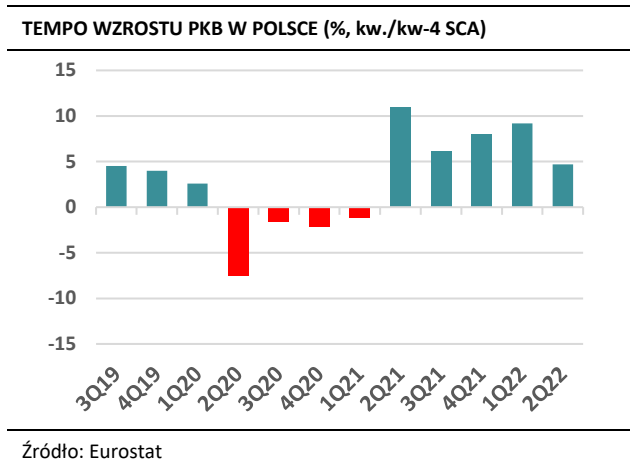
2.1. OTOCZENIE MAKROEKONOMICZNE

Wyniki Grupy Kapitałowej Protektor są silnie powiązane z sytuacją makroekonomiczną największych gospodarek europejskich, które są głównymi rynkami zbytu Grupy: Europy Zachodniej (70% przychodów ze sprzedaży, w tym 47% na rynku niemieckim) oraz Europy Środkowo-Wschodniej (19% na rynku polskim oraz 8% na pozostałych rynkach). Pomimo, że gospodarka Unii Europejskiej w 2022 urosła, to nastroje gospodarcze znacznie się pogorszyły z uwagi na coraz większą presję inflacyjną, obawy o recesję i spiralę cenowo-płacową. Poważną barierę dla przedsiębiorców stanowią stale rosnące ceny energii, surowców i materiałów, wysokie koszty obsługi kredytów, a także ryzyko wystąpienia w światowym handlu następstw związanych z kolejnymi falami pandemii COVID-19. Pesymistyczne nastroje nasila wojna w Ukrainie.

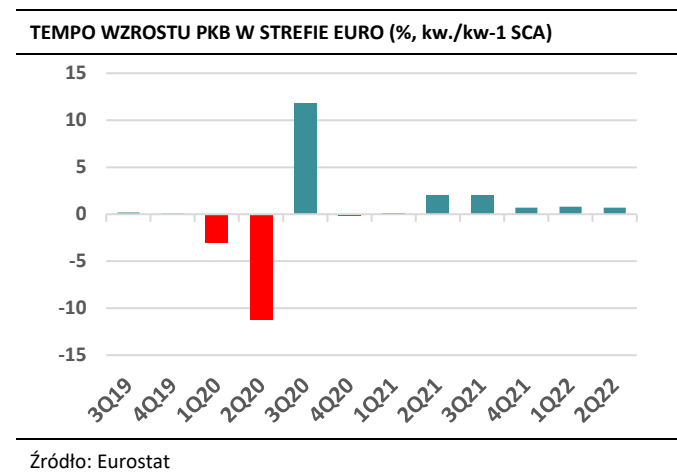
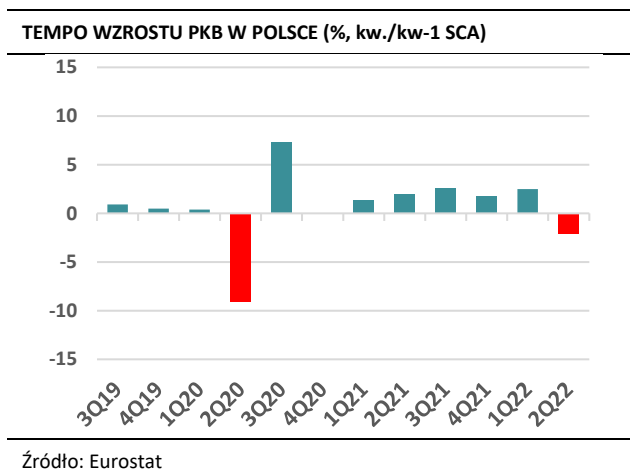
Pandemia COVID-19, która wystąpiła pod koniec I kwartału 2020 roku, wywołała ogólnoświatowy kryzys gospodarczy, jaki nie został odnotowany w ostatnich kilkudziesięciu latach. Odbudowa globalnego popytu możliwa była dzięki wprowadzonym na poziomie państw narzędziom polityki monetarnej oraz fiskalnej, które często oznaczały bezpośredni transfer gotówki do firm oraz osób fizycznych. Wygenerowany w ten sposób popyt napotkał poważne ograniczenia podaży, co było jedną z podstawowych przyczyn wzrostu inflacji. Duża część firm nie była w stanie zrealizować swoich zamówień ze względu na towarzyszące kolejnym falom pandemii niedobory siły roboczej oraz zakłócenia w ważnych ogniwach globalnych łańcuchów podaży. Braki niektórych komponentów (np. półprzewodników do produkcji samochodów), spowodowane czasowymi zamknięciami fabryk i portów w krajach Azji Południowo-Wschodniej, a także stosowaną w Chinach polityką „zero COVID”, doprowadziły do wzrostu cen niektórych towarów, półproduktów i materiałów, a także stawek za fracht i kosztów transportu. Agresja Rosji na Ukrainę wprowadziła dodatkowe utrudnienia i spowolniła proces przywracania stanu sprzed pandemii.

Szybka odbudowa aktywności gospodarczej po kryzysie pandemicznym doprowadziła również do wyższego zapotrzebowania na energię, której rynek również doświadczał ograniczeń podaży. W czerwcu 2022 roku ceny gazu ziemnego w Europie były ok. 8-krotnie wyższe niż przed pandemią, ropa naftowa na rynkach światowych kosztowała ok. 2-krotnie więcej, podczas gdy ceny węgla wzrosły 7-krotnie. Pandemia COVID-19 to nie jedyny powód znaczącego wzrostu cen surowców. Rosyjska agresja na Ukrainę dodatkowo zdestabilizowała sytuację na rynkach, co przy ograniczeniach importu surowców z Rosji jest obecnie głównym czynnikiem napędzającym inflację (gaz ziemny w ciągu sześciu miesięcy, a więc od momentu agresji Rosji na Ukrainę, podrożał o ok. 120 proc, a ropa naftowa Brent o 51 proc.).

Obserwowane na wykresach wzrosty PKB r/r w I półroczu 2022 roku wynikają głównie z niskich stóp bazowych analogicznych kwartałów oraz popytu konsumpcyjnego, który w niewielkim stopniu obrazuje kondycję sektorów przemysłowych i usługowych.



Na wykresach prezentujących dynamikę wzrostu PKB kw/kw widać, że polska gospodarka w II kwartale 2022 roku skurczyła się, głównie za przyczyną malejącej aktywności we wszystkich głównych sektorach gospodarki: przemyśle, budownictwie i handlu detalicznym. W czerwcu bieżącego roku poziom inflacji w Polsce przekroczył próg 15% (15,5%). Gospodarka Unii Europejskiej odnotowała niewielki wzrost w obu kwartałach (ok. 0.6 p.p.) przy inflacji 8,9%. Niemiecka gospodarka urosła o 0,1 p.p. kw/kw oraz 1,7 p.p. r/r., z odnotowaną inflacją na koniec II kwartału 2022 roku na poziomie 8,2%.



Perspektywy na nadchodzące miesiące nie są optymistyczne. Prognozy wskazują, że inflacja na świecie obniży się wraz ze spowalnianiem dynamiki popytu w gospodarce światowej, ustępowaniem zaburzeń w globalnym handlu oraz prawdopodobnym spadkiem cen surowców. Stosowane obecnie narzędzia restrykcyjnej polityki monetarnej, mające na celu wyhamowanie popytu, przy jednoczesnym występowaniu szoków podaźowych mogą przyczynić się do wystąpienia recesji. Jednocześnie nie można wykluczyć scenariusza całkowitego zaprzestania importu energii z Rosji, co może oznaczać obniżenie PKB strefy euro o dodatkowe 1,5 p.p. Mając na uwadze cykliczne występowanie nowych ognisk COVID-19 w Chinach oraz krajach Azji, a także skomplikowaną sytuację na froncie wojny Rosji z Ukrainą, trudno prognozować, kiedy sytuacja na rynkach surowcowych miałaby ulec znacznej poprawie.

Z wyżej wspomnianych przyczyn nastroje gospodarcze wśród przedsiębiorców wskazują na pesymizm: wskaźnik oczekiwań biznesowych w niemieckiej gospodarce w sierpniu 2022 r. osiągnął poziom 80,3, podczas gdy

najważniejszy wskaźnik koniunktury gospodarczej Ifo w lipcu 2022 odnotowano na poziomie 88,7 a w sierpniu 2022 r. na poziomie 88,5. Odczyty niemieckiego PMI z sierpnia 2022 roku także wskazywały na dalszy spadek aktywności gospodarczej i pesymizm co do dalszego rozwoju sytuacji (49,1 pkt w sierpniu br. wobec 49,3 pkt w czerwcu). Również ekonomiści obniżyli swoje szacunki dotyczące wzrostu gospodarczego w Niemczech i strefie euro na rok 2022, podnosząc jednocześnie prognozy inflacji, wskazując przy tym, że koniec dostaw energii z Rosji może oznaczać racjonowanie gazu dla użytkowników z sektora przemysłu ciężkiego.

Polscy przedsiębiorcy również coraz silniej odczuwają narastające ograniczenia działalności gospodarczej. Wskaźnik PMI dla przemysłu opublikowany 22 sierpnia 2022 r. był tak zły, że gorsze odczyty widzieliśmy jedynie, gdy rząd zamykał gospodarkę ze względu na COVID-19 oraz podczas światowego kryzysu gospodarczego. W przemyśle poważne utrudnienia stanowią kolejne poprawki Polskiego Ładu, niestabilne przepisy prawa i obciążenia podatkowe. Dla przedsiębiorców silną barierą jest wzrost cen surowców i materiałów, problemy z dostępnością kredytów i niekorzystnymi warunkami ich obsługi. Pesymistyczne nastroje nasila wojna w Ukrainie.

2.2. RYNEK OBUWIA OCHRONNEGO W EUROPIE ZACHODNIEJ

Europejski rynek obuwia ochronnego na przestrzeni ostatnich lat charakteryzowała stabilność, pomimo że w tym okresie wszystkie kraje regionu doświadczyły znaczących strat w liczbie osób zatrudnionych w sektorze produkcyjnym. Pomimo negatywnych trendów, sprzedaż pozostawała na istotnie niezmiennym poziomie głównie za sprawą konsekwentnego stosowania przepisów Bezpieczeństwa i Higieny Pracy. W dojrzałych gospodarkach, w których obowiązują surowe przepisy BHP, przedsiębiorstwa zmuszone są do monitorowania zasad i stosowania się do ich wytycznych, co przy wdrożonych systemach zarządzania jakością (TQM) stabilizuje koniunkturę na rynku PPE (personal protective equipment). Dobrą praktyką jest również dbałość o pracownika i jego wygodę, co wpływa korzystnie na wydajność pracy. W ostatnim czasie obuwie ochronne stanowi element motywacyjny, dzięki atrakcyjnym i komfortowym produktom. Obuwie ochronne cieszy się rosnącym zainteresowaniem również w gospodarkach wschodzących, gdzie sukcesywnie zwiększa się świadomość kadry zarządzającej dot. zasad BHP. Stabilność sektora wynikała również z faktu, że spadkom aktywności gospodarczej sektora przemysłowego towarzyszył wzrost potencjału w niektórych gałęziach sektora usługowego, gdzie pojawiały się nowe perspektywy rozwoju dla produktów PPE. Obecnie obserwuje się wzmożone zainteresowanie obuwiem ochronnym w branżach handlu detalicznego oraz logistyce, co daje szansę wejścia z produktem w nowe segmenty. Zaobserwowano również, że w grupach produktów PPE, dla których wymiana odbywa się w dłuższych cyklach, w dłuższym horyzoncie czasowym zrealizowana sprzedaż pozostawała na niezmiennym istotnie poziomie.

Kryzys spowodowany wybuchem pandemii koronawirusa wymusił zmiany na rynku środków ochrony indywidualnej: w krótkim czasie popyt na higieniczne środki PPE gwałtownie wzrósł, podczas gdy sprzedaż innych produktów ochrony osobistej drastycznie spadła. Skrócenie czasu pracy, redukcja zatrudnienia, a także spadek liczby zamówień w czasie dekoniunktury przełożyły się na znaczące zmniejszenie liczby użytkowników PPE w branżach produkcyjnych oraz sektorach usługowych (szczególnie HoReCa i gastronomia). Rynek obuwia ochronnego odnotował najostrzejsze spadki sprzedaży w całym sektorze produktów PPE. Wynika to z faktu, że firmy doświadczające ograniczenia aktywności gospodarczej wydłużają okres używania środków PPE, a mając na uwadze niepewną przyszłość oraz spodziewaną recesję, weryfikują wielkości zamówień lub odkładają je na później, wykazując przy tym wyższą niż dotychczas wrażliwość na ceny. Wzrost popytu na obuwie ochronne obserwowany był jedynie w logistyce i produkcji żywności, co związane jest ze specyfiką tych branż w kontekście działalności w środowisku pandemicznym i postpandemicznym. W długim okresie czasu, po zniesieniu obostrzeń, globalna liczba zamówień na obuwie ochronne w analizowanym okresie nie była istotnie niższa. Co więcej,

wartościowo rynek urósł, a to za sprawą wzrostu cen, wymuszonego przez presję inflacyjną. Wzrost cen frachtu i transportu z krajów azjatyckich przyczynił się do spadku konkurencyjności odpowiedników obuwia pochodzącego z Azji, które charakteryzowały się niższą ceną zakupu. Stworzyło to szansę do głębszej eksploracji rynku dla producentów zlokalizowanych na rynku europejskim. Wpływ pandemii COVID-19 nie wpłynął zatem całościowo na potencjał rynku obuwia ochronnego, jednak wewnątrz segmentu wywołał przemiany strukturalne.

Trudne i dynamicznie zmieniające się otoczenie działa jak akcelerator procesów restrukturyzacji na rynku, które przyspiesza presja konkurencyjna związana z potrzebą nadrabiania strat po okresach słabej sprzedaży. W czasach niepewności gospodarczej zachowania zakupowe klientów charakteryzują się nastawieniem na niższą cenę, jednak klient oczekuje zachowania wysokiej jakości i innowacyjności produktu, do których jest przyzwyczajony. Generuje to dodatkowe wyzwania, którym sprostać mogą jedynie najwięksi producenci. Dodatkowo kupujący przy wyborze obuwia ochronnego wybierają w pierwszej kolejności znane i sprawdzone produkty, co wzmacnia pozycję dużych graczy, posiadających rozpoznawalne marki o ugruntowanej pozycji na rynku. W takich warunkach utrudnione lub niemożliwe jest efektywne wprowadzenie nowych produktów na rynek, gdy ogólny klimat nie sprzyja testowaniu nowych rozwiązań. Implikacją tych zjawisk jest przyspieszenie procesów koncentracji na rynku producentów PPE, zarówno w drodze przejęć jak i upadłości. Szansą na przetrwanie w branży niehigienicznych środków PPE jest posiadanie w portfolio produktów dedykowanych dla segmentów wzrostowych, a także niewrażliwych na wahania koniunkturalne, przy zachowaniu nowoczesnego designu, wysokiej jakości oraz konkurencyjnej ceny.

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

Ostatni raport *The West-European Market for Personal Protective Equipment 2022* firmy Macrom, specjalizującej się w badaniach rynków niemieckiego oraz Europy Zachodniej, ukazuje podział rynku Europy Zachodniej na dwa dominujące trendy przy wyborze obuwia: kierowanie się jakością lub ceną. Makroregiony, które charakteryzują się nastawieniem na wysoką jakość i dość dobrze tolerują wzrosty cen, to DACH oraz BeNeLux, gdzie w 2021 sprzedano największą ilość obuwia ochronnego (41% wolumenu, z czego na Niemcy przypada 27%). Kraje południowe oraz Wielka Brytania i Irlandia (18% wolumenu), Francja (16% wolumenu), a także Włochy (12% wolumenu) przy wyborze obuwia ochronnego kierują się głównie ceną. Niszowe okazały się kraje skandynawskie, w których, ze względu na m.in. ekstremalne warunki pogodowe oraz dobrobyt, istnieje ponadprzeciętny potencjał do sprzedaży najwyższej jakości sprzętu ochronnego.

Macrom wskazuje również na rosnący potencjał wśród kategorii obuwia ochronnego typu S3 i S1P, które charakteryzuje szeroka i kompleksowa ochrona. Dzięki zastosowaniu nowoczesnych rozwiązań, które m.in. znacząco zmniejszyły ich wagę, zyskały na popularności i na przestrzeni ostatnich lat sukcesywnie powiększały swoje udziały w rynku odpowiednio o 16 p.p i 9 p.p. Wartościowo dało to tym kategoriom w roku 2021 udział w rynku obuwia ochronnego Europy Zachodniej na poziomie 49% (S3) oraz 18% (S1P). Obuwie typu S1 oraz S2 odpowiadały równomiernie za ok. 20% udziału, jednak ich popularność malała. Znaczący wzrost odnotowały natomiast buty strażackie (5% udziału) oraz obuwie leśne (2,1% udziału), sprzedawane głównie w Niemczech. W całym 2021 roku sprzedano w Europie Zachodniej ok. 44,8 miliona par obuwia ochronnego.

2.3. WPŁYW ZDARZEŃ NADZWYCZAJNYCH NA DZIAŁALNOŚĆ GRUPY

Wpływ pandemii COVID-19 na działalność Grupy

Początek roku 2022 przyniósł falę zwiększonych zachorowań na COVID-19. Ze względu na fakt, że rządy krajów europejskich nie zdecydowały się na wprowadzenie obostrzeń administracyjnych na taką skalę, jak to miało miejsce w I kwartale 2021 roku, bezpośredni wpływ pandemii w postaci spadku przychodów ze sprzedaży nie był tak istotny jak w roku 2021.

W analizowanym okresie odczuwalne były natomiast pośrednie skutki pandemii COVID-19. Wysoka inflacja, rosnące koszty produkcji w wyniku wzrostu cen energii, materiałów i półproduktów negatywnie wpływały na sytuację finansową spółek Grupy. Wprowadzane przez instytucje finansowe podwyżki stóp procentowych skutkowały wzrostem kosztów obsługi istniejących kredytów oraz niższą dostępnością alternatywnych źródeł finansowania. W wyniku tych zjawisk Zarząd podjął działania prewencyjne polegające na ograniczeniu wydatków, które nie są kluczowe dla realizacji Strategii Grupy, jednocześnie poprawiając efektywność w pozostałych obszarach funkcjonowania organizacji.

Mając na uwadze obecną sytuację makroekonomiczną, która zdefiniowana jest przez skutki pandemii, a także uwzględniając ryzyko ponownego wzrostu zachorowań na COVID-19 oraz ryzyko recesji, należy spodziewać się spadku wartości zamówień oraz przychodów ze sprzedaży obuwia ochronnego z branż należących do sektorów przemysłowego oraz usługowego, które są wrażliwe na wahania koniunktury. Dodatkowo ze względu na zachowania konsumenckie charakterystyczne dla okresów podwyższonego ryzyka i niepewności, wejście z nowymi produktami na rynek może zostać wydłużone w czasie. Pozytywnym aspektem jest to, że Grupa Protektor posiada w swoim portfolio produkty skierowane do branż odpornych na wahania koniunkturalne, tzn. farmaceutycznego, medycznego oraz spożywczego. W tych obszarach przychody ze sprzedaży powinny zostać na niezmiennym poziomie lub odnotować wzrosty. Dodatkowo możliwość sprzedaży za pośrednictwem kanału e-commerce pozwala na stabilizację poziomu przychodów w okresie podwyższonej zachorowalności, kiedy zakup kanałami tradycyjnymi jest ograniczony lub zabroniony.

W obszarze produkcji oraz działalności operacyjnej, COVID-19 pozostaje wyzwaniem dla zapewnienia pracownikom bezpiecznych warunków pracy. Dzięki podjętym działaniom prewencyjnym, które zostały szczegółowo opisane w Sprawozdaniu Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej Protektor oraz PROTEKTOR S.A. za rok obrotowy 2020, działalność Grupy Protektor była realizowana bez zakłóceń od początku wybuchu pandemii. Pracownicy Grupy mieli zapewniony najwyższy możliwy poziom bezpieczeństwa, dzięki czemu nie odnotowano przypadków pojawienia się ognisk zakażeń w zakładach pracy.

W świetle powyższego w nadchodzących okresach należy liczyć się z możliwością wystąpienia negatywnego wpływu pandemii COVID-19 na wyniki Grupy głównie poprzez wzrost kosztów produkcji i pogorszenie rentowności Grupy. Zarząd nie może wykluczyć sezonowych spadków przychodów w okresach występowania zjawisk tzw. kolejnych „fal COVID-19”, jednak w dłuższym horyzoncie czasowym nie stanowią one zagrożenia dla kontynuowania działalności Grupy Kapitałowej Protektor.

Wpływ wojny na Ukrainie na działalność Grupy

W dniu 24 lutego 2022 r. rozpoczęła się rosyjska agresja na Ukrainę. Z uwagi na dynamicznie zmieniającą się sytuację geopolityczną oraz trudne do przewidzenia konsekwencje decyzji podejmowanych przez strony konfliktu oraz społeczność międzynarodową, Zarząd nie jest w stanie wiarygodnie określić przyszłego wpływu tego konfliktu na wyniki Grupy. Zarząd zwraca uwagę, że ocena przedmiotowego ryzyka ma charakter wielowątkowy

i obejmuje analizę utraty rynków surowcowych i zbytu, zapewnienie ciągłości dostaw obuwia z fabryk zlokalizowanych w Naddniestrzu (Mołdawia) oraz uzyskania oczekiwanego poziomu przychodów i kosztów.

Utrata rynków surowcowych i zbytu Rosji oraz Białorusi miała znikomy wpływ na działalność Grupy Protektor w I półroczu 2022 roku. Poziom przychodów ze sprzedaży obuwia generowany w tych krajach w latach ubiegłych był marginalny (0,25% całości przychodów ze sprzedaży w 2021 roku). Ponadto Grupa zaopatruje się w surowce i materiały od dostawców funkcjonujących poza terenami objętymi konfliktem zbrojnym. Źródła dostaw kontrahentów były przedmiotem weryfikacji przez służby zakupowe w roku 2022 i uzyskano zapewnienia, że materiały i surowce pozyskiwane w ramach współpracy nie są w żaden sposób powiązane z dostawami z Rosji oraz Białorusi.

Istotnym czynnikiem ryzyka w kontekście utrzymania oczekiwanego poziomu przychodów jest ewentualna eskalacja konfliktu oraz jego wpływ na gospodarkę europejską i światową. Destabilizacja rynków surowcowych w wyniku rosyjskiej agresji, podjętych sankcji oraz działań odwetowych ze strony Rosji, podbiła wskaźnik inflacji o kilka dodatkowych punktów procentowych. W Polsce sytuację pogorszył rekordowo niski kurs złotówki w stosunku do dolara, w walucie której Polska płaci za gaz oraz ropę. Przez to wskaźnik ten w Polsce jest jednym z najwyższych w Europie, a odczyty nastrojów polskich przedsiębiorców są charakterystyczne dla okresów kryzysu. W Niemczech odczyty wskaźników również wskazują na spadek aktywności gospodarczej i pesymizm, gdzie respondenci wskazują konflikt na Ukrainie jako czynnik generujący wysoki stopień niepewności co do przyszłości. Z dużym prawdopodobieństwem przełoży się to na spadek zamówień na obuwie bezpieczne i zawodowe z niektórych branż sektora przemysłowego oraz usługowego, które są wrażliwe na wahania koniunkturalne.

Ocena przedmiotowego ryzyka powinna uwzględnić fakt, że na portfolio Grupy składają się również produkty niewrażliwe na wahania koniunkturalne oraz które mogą odnotować zwiększenie poziomu przychodów ze sprzedaży. Grupa jest producentem obuwia specjalistycznego, w tym militarnego, strażackiego oraz dedykowanego dla różnego rodzaju służb mundurowych. Od wybuchu wojny na Ukrainie zaobserwowano zwiększony popyt na obuwie militarne, paramilitarne oraz ciężkie obuwie zawodowe w kanałach tradycyjnych oraz e-commerce. Mając na uwadze pojawiające się w przestrzeni medialnej informacje dot. planowanego zwiększenia wydatków na obronność w krajach europejskich, Grupa podjęła działania mające na celu zwiększenie przychodów ze sprzedaży za pośrednictwem kanału postępowañ przetargowych na wyekwipowanie wojska oraz innych służb mundurowych.

Kolejnym istotnym czynnikiem ryzyka w kontekście utrzymania oczekiwanego poziomu przychodów w Grupie Protektor jest zachowanie ciągłości dostaw obuwia ze spółki zależnej Rida oraz w mniejszym stopniu ze spółki zewnętrznej Terri-Pa, która została zbyta w 2021 roku i nadal współpracuje z Grupą Protektor na zasadzie kooperacji. Obie jednostki zlokalizowane są w Mołdawii, w nieuznawanej na arenie międzynarodowej Naddniestrzańskiej Republice Mołdawskiej, przy granicy z Ukrainą. Zaangażowanie w działania wojenne żołnierzy Naddniestrza może wywołać sankcje gospodarcze i finansowe, które w konsekwencji mogłyby utrudnić lub uniemożliwić wymianę gospodarczą pomiędzy podmiotami zlokalizowanymi w Mołdawii (Naddniestrzu) i w Europie Zachodniej. W przypadku zrealizowania się tzw. „czarnego scenariusza” nie można wykluczyć działań odwetowych polegających na nacjonalizowaniu podmiotów z kapitałem zachodnim. W takim przypadku zaistniałoby ryzyko utraty kontroli nad spółką pośrednio zależną Rida, której aktywa netto wynoszą 5 mln PLN

(4,5 mln PLN przypada na udziały Grupy Protektor), zaś zobowiązania pozostałych spółek z Grupy wobec spółki Rida to 4,1 mln PLN. Grupa mogłaby również utracić przyszłe rabaty na produkcję obuwia w spółce Terri-Pa, wycenione na dzień bilansowy 30.06.2022 r. na kwotę 1,4 mln PLN. Spółka Rida obecnie odpowiada za produkcję około 53% obuwia sprzedawanego przez Grupę Protektor. Obie fabryki zlokalizowane w Naddniestrzu (Rida i Terri-Pa) odpowiadają za produkcję obuwia generującego 78% przychodów Grupy Protektor. W świetle ostatnich doniesień Zarząd określa ryzyko dotyczące eskalacji konfliktu oraz zaangażowania się wojsk Naddniestrza w wojnę

na Ukrainie jako wysokie, podobnie oceniając prawdopodobieństwo nałożenia sankcji na Naddniestrze o zasięgu podobnym do tych nałożonych na Federację Rosyjską.

Obecny zapas obuwia w magazynach Grupy pozwala na pokrycie sprzedaży na najbliższe 2-4 miesiące, zależnie od asortymentu. Dzięki temu, w obliczu ryzyka utraty zdolności produkcyjnych w Naddniestrzu, Zarząd jest gotowy na wdrożenie działań zapobiegawczych polegających na:

- przeniesieniu do fabryki w Lublinie 4 linii produktowych realizowanych w fabryce Terri-Pa, odpowiadających za około 20% przychodów Grupy. W wyniku tych prac Grupa będzie mogła zapewnić zarówno krótko-, jak i długoterminowe bezpieczeństwo dostaw obuwia, które obecnie generuje 42% przychodów Grupy,
- zgodnie z przyjętą strategią aktualnie prowadzone są prace polegające na zduplikowaniu najważniejszych form wtryskowych i oprzyrządowania dla produkcji zlokalizowanej w fabryce Terri-Pa. Operacja ma na celu uzyskanie możliwości realizacji produkcji w dwóch niezależnych miejscach,
- w momencie spełnienia się tzw. „czarnego scenariusza”, podjęcie prób wywiezienia form wtryskowych i oprzyrządowania ze spółki zależnej Rida oraz uruchomienie produkcji u kooperantów zlokalizowanych w UE. Wariant ten jest obarczony bardzo dużym ryzykiem zablokowania ww. działań przez służby wojskowe i celne Naddniestrza w momencie eskalacji sytuacji wojennej,
- zastąpieniu linii produktowych o niskim wolumenie podobnym asortymentem z nowej oferty Protektor wdrożonej do sprzedaży w roku 2021.

W ocenie Zarządu, w przypadku zrealizowania się tzw. „czarnego scenariusza”, mając na uwadze posiadany zapas produktów gotowych w magazynach Grupy, istnieje ryzyko utraty około 20%-30% planowanych przychodów w IV kwartale 2022, w zależności od stopnia realizacji ww. działań zapobiegawczych.

W perspektywie długoterminowej Zarząd rozważa możliwość rozszerzenia mocy produkcyjnych w fabryce w Lublinie i realizacji części produkcji w kooperacji zlokalizowanej w UE. W celu zapewnienia bezpieczeństwa Grupy Zarząd uważa, że prace polegające na zduplikowaniu oprzyrządowania dla obuwia realizowanego w fabryce Rida są niezbędne i mają znaczenie strategiczne. Prace takie wymagają zaangażowania około 2,5-3 mln PLN kapitału. Po pomyślnym przeprowadzeniu tych prac Grupa będzie miała zabezpieczone możliwości realizacji produkcji również dla obuwia wytwarzanego w zakładzie Rida.

Kolejnym negatywnym czynnikiem, mającym bezpośredni wpływ na działalność Grupy, było nałożenie przez wspólnotę międzynarodową sankcji na rosyjskie banki, za pośrednictwem których realizowane były płatności do Naddniestrza. Obecnie płatności do Naddniestrza realizowane są na bieżąco za pośrednictwem przelewów w systemie SEPA.

W ocenie Zarządu na dzień publikacji sprawozdania nie zachodzi ryzyko braku kontynuacji działalności Grupy w kontekście działań wojennych na Ukrainie. Zarząd Grupy pozostaje w bezpośrednim kontakcie z kierownictwem spółek naddniestrzańskich i na bieżąco analizuje wpływające informacje, aby szybko i skutecznie podejmować działania będące odpowiedzią na zmieniającą się sytuację.

Analiza wpływu czynników nadzwyczajnych na wycenę aktywów i zobowiązań

Utrata wartości rzeczowych aktywów trwałych lub wartości niematerialnych

W związku z trwającą wojną na Ukrainie oraz trwającą epidemią COVID-19, analizy w obszarze kluczowych składników aktywów dokonane w Grupie zgodnie z MSR 36 „Utrata wartości aktywów” nie dostarczyły przesłanek wskazujących na istotne ryzyko utraty wartości aktywów i ich wpływu na przyszłe szacowane przepływy pieniężne.

W związku z powyższym, wielkość odpisów z tytułu utraty wartości aktywów nie uległa zmianie.

Ocena sytuacji kredytowej

Grupa przeprowadziła analizę wpływu wojny oraz epidemii na poziom ryzyka kredytowego, na które jest narażona ze strony kontrahentów. Na dzień 30 czerwca 2022 r. 84% ogółu należności stanowiły należności z nieprzekroczonym terminem płatności. Na dzień publikacji niniejszego raportu nie zaobserwowano znaczącego pogorszenia się spływu należności, zwiększenia ilości upadłości bądź restrukturyzacji wśród klientów Grupy. Zważywszy na brak zaangażowania na rynku rosyjskim i białoruskim, Zarząd spodziewa się, że spłacalność należności wykazanych w sprawozdaniu z sytuacji finansowej na dzień 30 czerwca 2022 r. pozostanie na niezmiennym istotnie poziomie. W związku z powyższym, na chwilę obecną w założeniach przyjętych do modeli szacowania i kalkulacji strat kredytowych zgodnie z MSSF 9, nie dokonywano zmian do założeń przyjętych do oceny oczekiwanej straty kredytowej.

Sytuacja płynnościowa

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

Na dzień zatwierdzenia niniejszego sprawozdania Grupa posiada wystarczające źródła finansowania do kontynuowania działalności operacyjnej, realizacji wcześniej zaplanowanych projektów rozwojowych oraz inwestycyjnych w ramach Grupy. W I półroczu 2022 roku spółka Abeba podpisała aneks do obowiązującej umowy kredytowej, zwiększając dostępny limit kredytowy z dotychczasowego poziomu 1 500 tys. EUR na 1 900 tys. EUR., spółka Protektor podpisała natomiast umowę o elastyczny kredyt odnawialny w wysokości 7 300 tys. PLN, który może zostać wykorzystany od 14 października 2022 i zastąpi obecnie obowiązującą umowę o kredyt w rachunku bieżącym oraz kredyt odnawialny, która wygasa w dniu 13 października 2022 r.

Na chwilę obecną Zarząd nie przewiduje ryzyka związanego z nieterminowym wywiązywaniem się z umów kredytowych bądź innych umów o finansowanie.

Inne szacunki księgowe

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

2.4. RYZYKA DZIAŁALNOŚCI

Zarządzanie ryzykiem w Grupie Protektor obejmuje monitorowanie, kontrolę i podejmowanie działań korygujących w obszarach ryzyka finansowego oraz operacyjnego. Ryzyko finansowe jest pochodną posiadanych instrumentów finansowych, które w przypadku Emitenta stanowią kredyty bankowe, umowy leasingu oraz środki pieniężne, a także należności i zobowiązania z tytułu dostaw i usług, powstające bezpośrednio w toku prowadzonej działalności gospodarczej. Zdefiniowane grupy ryzyka w obszarze instrumentów finansowych to ryzyko kredytowe, ryzyko zmiany kursów walutowych, ryzyko zmiany stopy procentowej oraz ryzyko związane z utratą płynności. Ze względu na prowadzenie działalności w dynamicznie zmieniającym się otoczeniu gospodarczym, a także uwzględniając specyfikę branży oraz rodzaj prowadzonej działalności, Zarząd Grupy zdefiniował szereg ryzyk operacyjnych i zagrożeń, które są przedmiotem prowadzonej polityki, mającej na celu uniknięcie bądź ograniczenie ewentualnych strat oraz zwiększenie przychodów i marży przedsiębiorstwa. Na działalność Grupy wpływ mają również ryzyka o nietypowym charakterze, trudne lub niemożliwe do przewidzenia, które są przedmiotem odrębnej analizy w punkcie 2.3 WPŁYW ZDARZEŃ NADZWYCZAJNYCH NA DZIAŁALNOŚĆ GRUPY PROTEKTOR niniejszego sprawozdania.

Ryzyko kredytowe

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

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

POZYCJE AKTYWÓW BIEŻĄCYCH NA DZIEŃ 30.06.2022 I 31.12.2021 ROKU

Wyszczególnienie	na dzień	na dzień
	30.06.2022	31.12.2021
Należności handlowe	11 824	7 594
Należności pozostałe	2 710	3 550
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1 777	2 050

ANALIZA TERMINÓW ZAPADALNOŚCI AKTYWÓW FINANSOWYCH NA DZIEŃ 30.06.2022 I 31.12.2021 ROKU

Wyszczególnienie	Wartość księgową	na dzień 30.06.2022, w tym:			Wartość księgową	na dzień 31.12.2021, w tym:		
		< 1 miesiąc	1 - 3 miesiące	1 rok >		< 1 miesiąc	1 - 3 miesiące	1 rok >
Środki pieniężne w kasie	205	205	-	-	15	15	-	-
Środki pieniężne na rachunkach bankowych	1 551	1 551	-	-	1 913	1 913	-	-
Lokaty	-	-	-	-	-	-	-	-
Inne	20	20	-	-	121	121	-	-
Razem	1 777	1 777	-	-	2 050	2 050	-	-

STRUKTURA WIEKOWA NALEŻNOŚCI NA DZIEŃ 30.06.2022 ROKU

Wyszczególnienie	Wartość brutto 30.06.2022	Odpis aktualizujący 30.06.2022	Wartość netto 30.06.2022
Niewymagalne	12 195	-	12 195
Przeterminowane od 0 do 30 dni	1 347	-	1 347
Przeterminowane od 31 do 90 dni	502	-	502
Przeterminowane od 91 do 180 dni	53	-	53
Przeterminowane od 181 do 365 dni	362	-	362
Przeterminowane powyżej 1 roku	253	(179)	74
SUMA	14 713	(179)	14 534

STRUKTURA WIEKOWA NALEŻNOŚCI NA DZIEŃ 31.12.2021 ROKU

Wyszczególnienie	Wartość brutto 31.12.2021	Odpis aktualizujący 31.12.2021	Wartość netto 31.12.2021
Niewymagalne	8 989	-	8 989
Przeterminowane od 0 do 30 dni	1 347	-	1 347
Przeterminowane od 31 do 90 dni	445	-	445
Przeterminowane od 91 do 180 dni	326	-	326
Przeterminowane od 181 do 365 dni	20	-	20
Przeterminowane powyżej 1 roku	17	-	17
SUMA	11 144	-	11 144

STRUKTURA WIEKOWA ZOBOWIĄZAŃ NA DZIEŃ 30.06.2022 I 31.12.2021 ROKU

Wyszczególnienie	Wartość brutto 30.06.2022	Wartość brutto 31.12.2021
Niewymagalne	10 283	9 942
Przeterminowane od 0 do 30 dni	2 537	1 512
Przeterminowane od 31 do 90 dni	2 181	1 745
Przeterminowane od 91 do 180 dni	853	1 269
Przeterminowane od 181 do 365 dni	341	248
Przeterminowane powyżej 1 roku	175	41
SUMA	16 371	14 756

Ryzyko zmiany stopy procentowej

Spółki należące do Grupy Kapitałowej Abeba posiadają zobowiązania z tytułu kredytów oraz leasingów, których odsetki liczone są na bazie stałej stopy procentowej. W PROTEKTOR S.A. dla większości zobowiązań odsetki liczone są na bazie zmiennej stopy procentowej. Ryzyko zmiany stopy procentowej nie obejmuje zatem zobowiązań kredytowych i leasingowych Grupy Abeba, a także zobowiązań Grupy Protektor z tytułu wynajmu hali oraz budynków biurowych, a także części leasingowanych pojazdów oraz sprzętu biurowego, w przypadku których stopa procentowa jest stała. Na dzień 30 czerwca 2022 roku zobowiązania z tytułu kredytów, faktoringu oraz leasingów, dla których odsetki naliczane były zmienną stopą procentową, stanowiły 45% ogółu wartości zobowiązań finansowych. Ich wrażliwość na zmianę oprocentowania prezentuje poniższa tabela:

RYZIKO ZMIANY STOPY PROCENTOWEJ

Zmiana oprocentowania kredytów, pożyczek, faktoringu i przedmiotów leasingu	-5,00%	-1,00%	0,00%	1,00%	5,00%
Zmiana kosztów odsetek	(708)	(142)	-	142	708

Kwoty ujemne wykazane w tabeli wskazują na zmniejszenie kosztów i w konsekwencji powiększają wynik netto, kwoty dodatnie mają ujemny wpływ na wynik netto Grupy. W kalkulacji nie uwzględniono zmiany kosztu pieniądza w czasie.

W Grupie ryzyko związane z wahaniami stóp procentowych definiowano jako mało znaczące i w związku z tym nie stosowano zabezpieczeń względem ich wzrostu. W świetle ostatnich zmian i znaczącego zwiększenia stopy referencyjnej, kierownictwo Grupy nie wyklucza możliwości podjęcia działań zabezpieczających w przyszłości.

Ryzyko zmiany kursów walutowych

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

W I półroczu 2022 roku spółki Grupy nie były stroną kontraktu walutowego ani nie zabezpieczały się przed ryzykiem walutowym poprzez żadne instrumenty finansowe.

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

kursu złotego w stosunku do danej waluty obcej wartość ta byłaby ujemna i oznaczała zmniejszenie zysku i kapitału własnego (odwrotna sytuacja w przypadku zobowiązań walutowych).

RYZIKO WALUTOWE DLA GRUPY KAPITAŁOWEJ PROTEKTOR

Wyszczególnienie	Aktywa walutowe	Zmiana kursów +5%	Wpływ brutto na wynik	Zmiana kursów -5%	Wpływ brutto na wynik
Aktywa walutowe wyrażone w tys. EUR	2 168				
Aktywa walutowe wyrażone w tys. USD	2				
Aktywa walutowe wyrażone w tys. Rubli*	116				
Aktywa walutowe wyrażone w walutach obcych po przeliczeniu na tys. PLN	10 184	10 694	510	9 674	(510)
łączy efekt wzrostu kursów			510		(510)
Efekt podatkowy 19%			97		(97)
Efekt netto wzrostu kursów (wpływ na wynik finansowy)			413		(413)

*Rubel nadniestrzański

Wyszczególnienie	Zobowiązania walutowe	Zmiana kursów +5%	Wpływ brutto na wynik	Zmiana kursów -5%	Wpływ brutto na wynik
Zobowiązania walutowe wyrażone w tys. EUR	1 460				
Zobowiązania walutowe wyrażone w tys. USD	10				
Zobowiązania walutowe wyrażone w tys. Rubli*	1 675				
Zobowiązania walutowe wyrażone w walutach obcych po przeliczeniu na tys. PLN	7 318	7 684	(366)	6 952	366
łączy efekt wzrostu kursów			(366)		366
Efekt podatkowy 19%			(70)		70
Efekt netto wzrostu kursów (wpływ na wynik finansowy)			(296)		296

*Rubel nadniestrzański

RYZIKO ZWIĄZANE Z OSIĄGANYM WYNIKIEM GRUPY

Wyszczególnienie	Zysk/strata netto	Zmiana kursów +5%	Wpływ brutto na wynik	Zmiana kursów -5%	Wpływ brutto na wynik
Zysk (strata) netto wyrażona w tys. EUR	811				
Zysk (strata) netto wyrażony w tys. EUR po przeliczeniu na tys. PLN	3 766	3 955	189	3 577	(189)
łączy efekt wzrostu kursów			189		(189)
Efekt podatkowy 19%			36		(36)
Efekt netto wzrostu kursów (wpływ na wynik finansowy)			153		(153)

Ryzyko utraty płynności finansowej

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

Obecnie ryzyko to jest podwyższone ze względu na wysoką inflację, która przekłada się na sytuację przedsiębiorstw w różnym stopniu, z uwzględnieniem struktury kosztów danego podmiotu, wrażliwości popytu na zmianę cen sprzedaży, konkurencję w branży a także charakter podpisanych kontraktów. Z kolei pojawianie się kolejnych fal pandemii COVID-19 charakteryzuje się spadkiem przychodów przy niezmiennym poziomie kosztów stałych.

Grupa utrzymuje równowagę pomiędzy ciągłością, elastycznością i kosztem finansowania poprzez korzystanie z różnych źródeł finansowania, które pozwalają na zarządzanie ryzykiem płynności i skutecznie minimalizują negatywne skutki jego materializacji.

W celu ograniczenia ryzyka związanego z płynnością, stosowane są następujące środki:

- bieżące monitorowanie płynności,
- monitorowanie i optymalizacja poziomu kapitału obrotowego,
- dostosowanie poziomu i harmonogramu nakładów inwestycyjnych,
- monitorowanie wykonania zobowiązań wynikających z warunków umów dotyczących zadłużenia.

Zarząd ocenia, że posiada wystarczające źródła finansowania do realizacji wcześniej zaplanowanych projektów rozwojowych oraz inwestycyjnych w ramach Grupy. Finansowanie dłużne PROTEKTOR S.A. zapewniane jest poprzez limit kredytowy do wysokości 9 500 tys. PLN oraz elektroniczny kredyt (faktoring odwrotny) w wysokości do 2 500 tys. PLN. Spółka korzysta także ze środków pochodzących z faktoringu klasycznego z regresem z limitem do 2 000 tys. PLN. Na dzień 30.06.2022 r. spółka ABEBA posiadała w rachunku bieżącym linię kredytową do równowartości 1 900 tys. EUR, z której na dzień bilansowy wykorzystano 1 300 tys. EUR, a do dyspozycji pozostawało 600 tys. EUR wolnych środków. Na chwilę obecną spółki Grupy nie identyfikują ryzyka związanego z nieterminowym wywiązywaniem się z umów kredytowych bądź innych umów o finansowanie.

W związku z trudną sytuacją ekonomiczną i niepewnymi scenariuszami rozwoju wojny na Ukrainie, w spółkach Grupy zostały podjęte działania mające na celu minimalizację prawdopodobieństwa wystąpienia ryzyka utraty płynności, a także wdrożono nowe rozwiązania, będące odpowiedzią na możliwości i wyzwania, jakie pojawiły się na rynku. Zostały one opisane w punkcie 2.3. WPŁYW ZDARZEŃ NADZWYCZAJNYCH NA DZIAŁALNOŚĆ GRUPY PROTEKTOR niniejszego sprawozdania.

Ryzyko związane z dostawami materiałów i surowców do produkcji

Ryzyko związane z dostawami materiałów i surowców do produkcji obejmuje ryzyko uzależnienia od konkretnych dostawców ze względu na potencjalnie słabo zdywersyfikowany rynek dostaw oraz ryzyko zmian cen zakupu.

Według opinii Zarządu, Grupa nie jest objęta istotnym ryzykiem uzależnienia od głównych dostawców z uwagi na względnie dobrze zdywersyfikowany rynek dostaw. Zakupy realizowane są w kilku grupach surowcowych: skóry, cholewki, podpodeszwy i materiały podpodeszwowe, kleje, galanteria metalowa i podszewki. Współpracę w tym zakresie podejmuje się z firmami oferującymi najwyższą jakość wyrobów oraz najlepsze warunki handlowe.

Ryzyko niekorzystnych zmian cen materiałów i surowców do produkcji, a także nabywanych usług, mogą doprowadzić do obniżenia się rentowności sprzedawanych produktów i negatywnie zaważyć na wynikach finansowych Grupy. Służby zakupowe redukują ryzyko cenowe poprzez regulację polityki cenowej oraz zawieranie umów z dostawcami z odpowiednią formułą cenową.

Spółki z Grupy systematycznie poszerzają kontakty z nowymi potencjalnymi dostawcami, jednocześnie pogłębiając relacje z dotychczasowymi partnerami. Od 2021 dla kluczowych modeli obuwia zwiększono liczbę certyfikatów, dzięki czemu kluczowe komponenty do produkcji mogą zostać zakupione od większej liczby firm, zgodnie z uzyskanymi atestami. Daje to służbom zakupowym Grupy podwyższoną elastyczność w wyborze dostawców i zapewnia wyższy poziom bezpieczeństwa kontynuacji dostaw, niż miało to miejsce w latach poprzednich.

Ryzyko uzależnień od kluczowych klientów

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

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

Ryzyko związane z procedurami i warunkami rozstrzygnięcia przetargów publicznych

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

Ryzyko związane z systemem podatkowym

Organy podatkowe mogą przyjąć odmienną interpretację przepisów podatkowych niż zakładana przez spółki wchodzące w skład Grupy, co może mieć pewien wpływ na działalność Grupy, jej sytuację finansową, wyniki i perspektywy rozwoju. Zarząd nie przewiduje wystąpienia tego typu niebezpieczeństwa, ale też nie może go całkowicie wykluczyć. Podobne ryzyko występuje w przypadku obowiązkowych obciążeń z tytułu ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych nałożonych na spółki Grupy przepisami prawa.

W tym miejscu Zarząd pragnie wskazać, że działalność Grupy Kapitałowej w Niemczech jest przedmiotem audytów podatkowych Niemieckiego Urzędu Skarbowego. Kontrole podatkowe w Niemczech przeprowadzane są w cyklu 3 letnim. Wpływ kontroli za lata 2012-2014 na wyniki finansowe Grupy został zaprezentowany w Rocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za 2018 rok. Kolejna kontrola obejmująca lata podatkowe 2015-2017 planowana na listopad 2020 roku, z powodu trwającej pandemii została przełożona na czas nieokreślony.

Ryzyko ogólnoeconomiczne i polityczne

Przychody Grupy Kapitałowej Protektor realizowane są przede wszystkim na rynku europejskim, dlatego też jej wyniki uzależnione są od sytuacji ekonomicznej Niemiec oraz krajów Europy Zachodniej, będących głównymi rynkami zbytu zagranicznych spółek zależnych. W mniejszym stopniu Grupa Kapitałowa wrażliwa jest na zmiany popytu na rynku polskim oraz w krajach Europy Wschodniej. Obecnie ryzyko ogólnoeconomiczne i polityczne definiowane jest w kontekście agresji Federacji Rosyjskiej na teren Ukrainy. Kolejnym czynnikiem ryzyka, którego skutki silnie oddziałują na sytuację ekonomiczną gospodarek i przekładają się na nastroje biznesowe i poziom inwestycji, są nawroty zachorowań na COVID-19 i gospodarcze skutki powiązane z pandemią.

Konsekwencje, jakie niesie ze sobą cykliczne występowanie fal zachorowań na COVID-19, zostały opisane w punktach 2.1. OTOCZENIE MAKROEKONOMICZNE i 2.3 WPŁYW ZDARZEŃ NADZWYCZAJNYCH NA DZIAŁALNOŚĆ GRUPY. Możliwe implikacje, zależne od rodzaju i zakresu wprowadzanych restrykcji, to spadek przychodów, zaburzenie dostaw surowców niezbędnych do produkcji, co może prowadzić do wzrostu cen surowców i półproduktów, zamknięcie zakładów w związku z pojawieniem się zachorowań wśród pracowników, a także powtarzające się wahania popytu, podaży oraz tatory płatnicze.

Wojna na Ukrainie w stopniu znacznym lub całkowitym zaburza pracę rynków surowcowych oraz zbytu, które są powiązane z obszarem objętym działaniami zbrojnymi. Przedsiębiorstwa są narażone na konsekwencje sankcji gospodarczych, finansowych oraz restrykcji nakładanych przez społeczność międzynarodową na Federację Rosyjską oraz jej obywateli. Szczególne znaczenie ma obecnie ograniczanie importu rosyjskiego gazu, węgla i ropy do Unii Europejskiej, co doprowadziło do ograniczenia podaży oraz wzrostu cen tych surowców. Utrudnieniem

mogą być sankcje wobec rosyjskich oraz białoruskich banków oraz instytucji finansowych, a także na określone transakcje gospodarcze. Działania odwetowe nakładane przez Rosję dodatkowo destabilizują sytuację na rynkach finansowych. W konsekwencji może to doprowadzić do kryzysu surowcowego, żywnościowego, a nawet do globalnej recesji gospodarczej.

Grupa Kapitałowa Protektor rozpoznaje ryzyko związane z obecnością Grupy Kapitałowej Abeba w nieuznawanej Naddniestrzańskiej Republice Mołdawskiej, w związku z niejasnym statusem tego regionu na arenie międzynarodowej, niepewnymi podstawami prawa lokalnego, ale przede wszystkim z obecnością rosyjskich sił zbrojnych na tym obszarze. W przypadku zaangażowania w działania wojenne na Ukrainie żołnierzy separatystycznego Naddniestrza, istnieje ryzyko nałożenia sankcji gospodarczych oraz finansowych, co może negatywnie wpłynąć lub całkowicie uniemożliwić wymianę handlową pomiędzy obszarem Naddniestrza a krajami Europy Zachodniej.

W związku z zaistniałą sytuacją Zarząd monitoruje sytuację geopolityczną, ekonomiczną i epidemiologiczną oraz podejmuje szereg działań mających na celu ograniczenie wpływu przedmiotowych ryzyk na działalność Grupy, które zostały szerzej opisane w punkcie 2.3 WPŁYW ZDARZEŃ NADZWYCZAJNYCH NA DZIAŁALNOŚĆ GRUPY PROTEKTOR niniejszego sprawozdania.

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

Czynniki pozytywne

- Przebudowa struktury kolekcji dla marki Protektor, Abeba i GROM. Odświeżenie wizerunku marek własnych, sukcesywne wprowadzanie nowych produktów na rynek.
- Intensyfikacja działań marketingowych oraz sprzedażowych w obrębie sektora HoReCa i sektora przemysłowego produkcji gastronomicznej, do których dedykowane są nowe linie obuwia FOOD TRAX oraz ACTIVE.
- Znaczny wzrost cen transportu kontenerów z Azji oraz zakłócenia ciągłości dostaw tańszych odpowiedników obuwia ochronnego i zawodowego, co przełoży się na wzrost popytu na obuwie oferowane przez regionalnych producentów.
- Koncentracja rynku obuwia ochronnego i jego dominacja przez kilku głównych graczy stanowi szansę dla producentów oferujących nowe modele o wysokiej jakości i konkurencyjnej cenie, wyróżniające się na tle rynku przesyconego jednolitą ofertą.
- Interwencjonizm gospodarczy, który może mieć wpływ na wielkość realizacji projektów infrastrukturalnych, a w konsekwencji na zwiększony popyt na obuwie dla segmentu budownictwa. Grupa posiada w swojej ofercie sprzedaży nowe obuwie dedykowane do tej branży: linia CONSTRUCT i CRAFT.
- Wzrost popytu na obuwie marki GROM i obuwia militarne, co powiązane jest z działaniami wojennymi Federacji Rosyjskiej na terenie Ukrainy.
- Udział w zagranicznych przetargach publicznych, co stało się możliwe dzięki posiadaniu w ofercie obuwia specjalistycznego spełniającego kryteria stawiane przez zagraniczne podmioty.
- Rozwój sprzedaży e-commerce na kolejnych rynkach oraz dalsza ekspansja sprzedaży w nowoczesnych kanałach dystrybucji.

- Realizacja kolejnych etapów wdrożenia programu ERP dla całej Grupy, co przełoży się na wzrost efektywności zarządzania Organizacją.
- Wdrożenie nowego schematu produkcyjnego celem optymalizacji kosztowej produkcji i uelastycznienia procesu (lokalizacja etapów produkcji na podstawie pracochłonności oraz bliskości rynków zbytu).
- Podpisana w 2021 roku umowa o współpracy w zakresie rozwoju produktu (obuwie inteligentne) z firmą Softgent Sp. z o.o., która stanowi ważny element rozwoju portfolio Grupy.
- Ogłaszanie przetargów na dostawy obuwia dla służb mundurowych (policja, wojsko) na nową perspektywę (lata 2023/2025) w kraju oraz za granicą.

Czynniki negatywne

- Negatywne zmiany w otoczeniu makroekonomicznym, takie jak inflacja i towarzyszący jej wzrost stóp procentowych, a także ogólny kryzys na rynkach surowcowych, będące implikacją prowadzonych działań wojennych na Ukrainie przez Federację Rosyjską oraz pandemii COVID-19.
- Wzrost kosztu opracowania oprzyrządowania do produkcji, wzrost kosztów pracy, energii elektrycznej oraz wzrost kosztów transportu przy znaczącym wzroście cen paliw.
- Zmienność kursów walutowych, które wpływają na wysokość przychodów ze sprzedaży i kosztów działalności operacyjnej.
- Spadek popytu na produkty PPE w gałęziach sektora produkcyjnego, spowodowany obniżeniem nastrojów przedsiębiorców oraz będący skutkiem zakłóceń w kanałach dostaw komponentów produkcyjnych.
- Niepewność popytu na produkty PPE ze strony branż sektora usługowego (gastronomia, HoReCa) wrażliwych na wahania koniunkturalne, związane z nawrotami pandemii COVID-19.
- Niesprzyjający klimat do wdrożenia nowych linii produktowych ze względu na niekorzystne nastroje panujące w przedsiębiorstwach, które w czasach niepewności koncentrują się na przetrwaniu i są niechętne do testowania nowych produktów.
- Nadpodaż produktowa i znacząca obniżka cen sprzedaży w segmencie masek medycznych.
- Niepełny poziom wykorzystania parku maszynowego w polskiej fabryce wymagający dalszej optymalizacji w kontekście działalności całej Grupy (wykorzystanie w fabrykach w Naddniestrzu).
- Ewentualne błędy w opracowaniu nowych linii produktowych.

Zdarzenia po dacie bilansu

Zawarcie istotnych umów

W dniu 16 września 2022 r. Zarząd poinformował (RB 33/2022), że w dniu 15 września 2022 roku powziął informację, że w przetargu nieograniczonym ogłoszonym przez Komendanta Głównego Policji („Zamawiający”) na realizację zamówienia pn.: „Zawarcie umowy ramowej na produkcję i dostawę 6 000 par trzewików służbowych” dokonano wyboru oferty spółki jako jednej z dwóch ofert jako ofert najkorzystniejszych, z oferentami których ma zostać zawarta umowa ramowa. Cena złożonej przez Emitenta oferty wyniosła 2.199.240,00 zł brutto. Przedmiotem umowy ramowej będzie produkcja i dostawa maksymalnie 6 000 par trzewików służbowych dostarczanych do jednostek organizacyjnych Policji. Umowa ramowa obowiązywać ma do końca roku 2023 roku. Umowa ramowa określać będzie warunki dotyczące zamówień publicznych, jakie mogą zostać udzielone wykonawcy w okresie jej obowiązywania. Zamawiający będzie kierował do wykonawcy

zapytanie, określające zakres ilościowy poszczególnych zamówień, a Zamawiający w odpowiedzi składał będzie ofertę wykonania zamówienia. W przypadku wyboru oferty wykonawcy, zawierana będzie umowa wykonawcza, dotycząca danego zamówienia. Kryteria wyboru ofert określone zostaną szczegółowo w umowie ramowej.

Pozostałe istotne wydarzenia

W dniu 31 lipca 2022 Zarząd spółki poinformował (RB 32/2022) o otrzymaniu pisma z NCBR potwierdzającego, że zaprzestanie prowadzenia dalszych prac w projekcie pn. „Obuwie przyszłości – opracowanie inteligentnych rozwiązań (smartware) dla pensjonariuszy i pracowników domów opieki, szpitali, jak również rozwiązań wspierających pracę ratowników, w szczególności straży pożarnej” jest zasadne w związku z brakiem ekonomicznego uzasadnienia dla dalszej realizacji Projektu. Jednocześnie NCBR poinformował, że Projekt został zgodnie z umową uznany za zakończony, a spółka otrzyma dofinansowanie proporcjonalnie do zakresu zrealizowanych prac.

3. Wyniki i sytuacja finansowa Grupy Kapitałowej Protektor

3.1. RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT

RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT GRUPY KAPITAŁOWEJ ZA OKRES 01.01.2022 - 30.06.2022 I 01.01.2021 - 30.06.2021 ROK

Wyszczególnienie	od 01.01.2022 do 30.06.2022	od 01.01.2021 do 30.06.2021	zmiana %
	w tys. PLN	w tys. PLN	
Przychody ze sprzedaży	52 942	47 797	10,8%
Koszt własny sprzedaży	(34 319)	(28 110)	22,1%
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	18 623	19 687	-5,4%
Koszty sprzedaży	(8 431)	(4 832)	74,5%
Koszty ogólnego zarządu	(8 597)	(11 563)	-25,7%
Pozostałe przychody operacyjne	478	558	-14,3%
Pozostałe koszty operacyjne	(229)	(194)	18,0%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	1 844	3 656	-49,6%
Przychody finansowe	56	275	-79,6%
Koszty finansowe	(846)	(628)	34,7%
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	1 054	3 303	-68,1%
Podatek	(926)	(1 609)	-42,4%
Zysk (strata) netto	128	1 694	-92,4%
- przypisany akcjonariuszom podmiotu dominującego	122	1 155	-89,4%
- przypisany akcjonariuszom mniejszościowym	6	539	-98,9%

Przychody ze sprzedaży

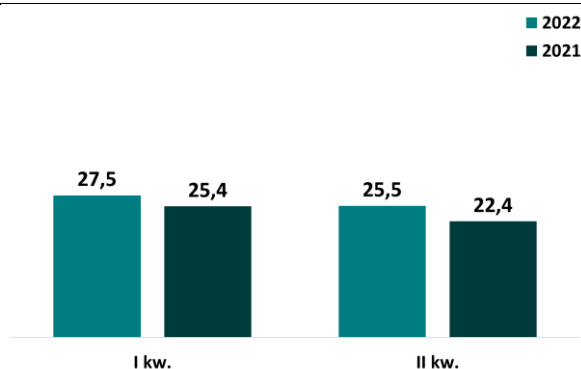
W I półroczu 2022 roku Grupa Kapitałowa Protektor uzyskała przychody ze sprzedaży na poziomie 52,9 mln PLN, co przekłada się na wynik wyższy o 5,1 mln PLN w porównaniu do analogicznego okresu ub. r. (+10,8% r/r).

Przychody ze sprzedaży poszczególnych spółek kształtowały się następująco:

- Grupa Abeba: 39,5 mln PLN (-2,0 mln PLN r/r)
- PROTEKTOR S.A.: 13,4 mln PLN (+7,1 mln PLN r/r)

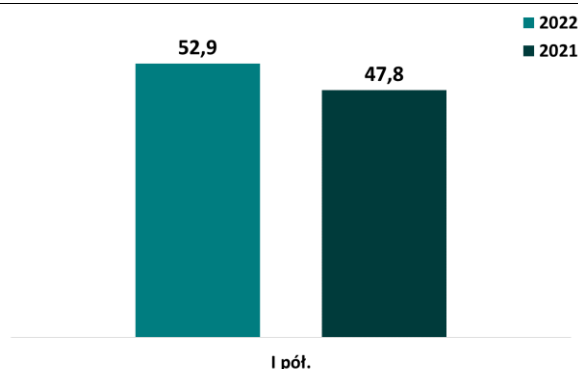
Największy udział w przychodach ze sprzedaży z tytułu umów z klientami w I połowie 2022 roku stanowiły produkty wytworzone w ramach Grupy (99,7%), które uzyskały poziom 52,8 mln PLN. Przychody ze sprzedaży usług oraz towarów i materiałów wygenerowano na poziomie 0,1 mln PLN, co stanowiło 0,2% ogółu przychodów.

SKONSOLIDOWANE PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY,
I-II KWARTAŁ 2022 vs 2021 [MLN PLN]



Źródło: Protektor S.A.

SKONSOLIDOWANE PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY,
I PÓŁROCZE 2022 vs 2021 [MLN PLN]



Źródło: Protektor S.A.

W I połowie 2022 roku Grupa sprzedała 346 tys. par obuwia, co przekłada się na wynik wyższy o 29 tys. par w porównaniu do roku ubiegłego (w I połowie 2021 roku sprzedano 317 tys. par obuwia).

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

- Grupa Abeba wygenerowała sprzedaż na poziomie 39,5 mln PLN do podmiotów spoza Grupy Kapitałowej Protektor (-4,9% r/r). Przełożyło się to na sprzedaż 264 tys. par obuwia, co daje wynik niższy o 15 tys. par sprzedanego obuwia niż w I połowie 2021 roku.
- Spółka PROTEKTOR S.A. w I połowie 2022 roku uzyskała przychody ze sprzedaży obuwia i masek (w ujęciu skonsolidowanym) na poziomie 13,4 mln PLN (+114,2% r/r). W analizowanym okresie sprzedano 82 tys. par obuwia (+44 tys. par r/r).

Sprzedaż do pojedynczego klienta zewnętrznego w I połowie 2022 roku oraz w analogicznym okresie roku ubiegłego nie przekraczała 10% całkowitych skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży.

Koszt własny sprzedaży

Bezpośrednio towarzyszące sprzedaży koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów wyniosły 34,3 mln PLN w I połowie 2022 roku i były wyższe o 22,1% w stosunku do analogicznego okresu ubiegłego roku.

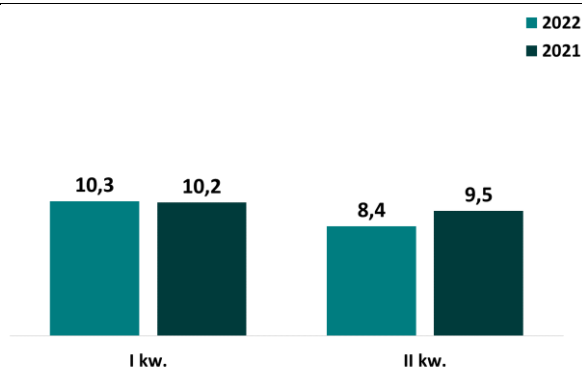
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży

W I połowie 2022 roku Grupa Kapitałowa Protektor wygenerowała zysk brutto ze sprzedaży na poziomie 18,6 mln PLN (-5,4% r/r), co przekłada się na wynik niższy o 1,1 mln PLN w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku.

- w Grupie Abeba: 18,2 mln PLN (-2,8 mln PLN r/r)
- w PROTEKTOR S.A.: 0,4 mln PLN (+1,7 mln PLN r/r)

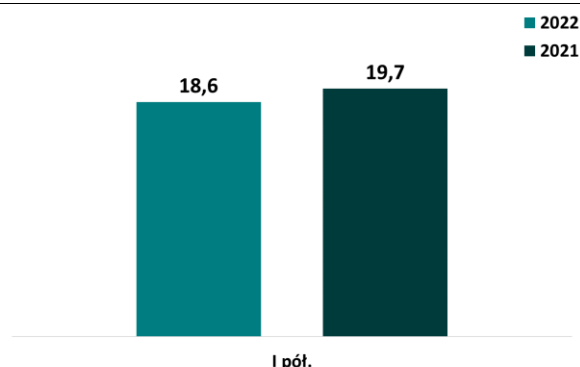
Wypracowana przez Grupę rentowność brutto ze sprzedaży (udział zysku brutto ze sprzedaży w przychodach ze sprzedaży) wyniosła 35,2% w porównaniu do 41,2% w I połowie 2021 roku (-6,0 p.p. r/r).

SKONSOLIDOWANY ZYSK BRUTTO ZE SPRZEDAŻY,
I-II KWARTAŁ 2022 vs 2021 [MLN PLN]



Źródło: Protektor S.A.

SKONSOLIDOWANY ZYSK BRUTTO ZE SPRZEDAŻY,
I PÓŁROCZE 2022 vs 2021 [MLN PLN]



Źródło: Protektor S.A.

Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu

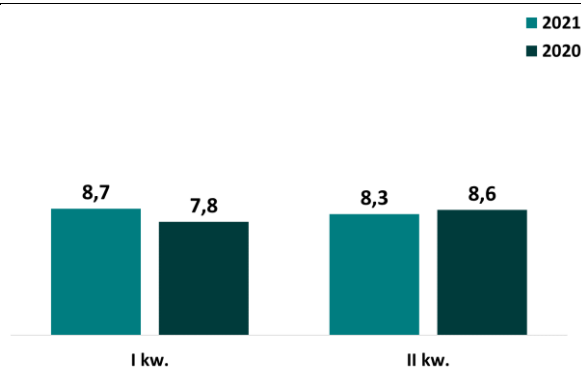
Skonsolidowane koszty sprzedaży i ogólnego zarządu w I połowie 2022 roku w Grupie Kapitałowej Protektor uzyskały poziom 17,0 mln PLN i były wyższe o 3,9% od kosztów poniesionych w okresie porównawczym ubiegłego roku.

Skonsolidowane koszty sprzedaży osiągnęły poziom 8,4 mln PLN i były wyższe o 74,5% w stosunku do I półrocza 2021 roku (+3,6 mln PLN r/r).

Koszty ogólnego zarządu stanowiły 8,6 mln PLN i były o 25,7% niższe od kosztów poniesionych w ubiegłym roku (-3,0 mln PLN r/r).

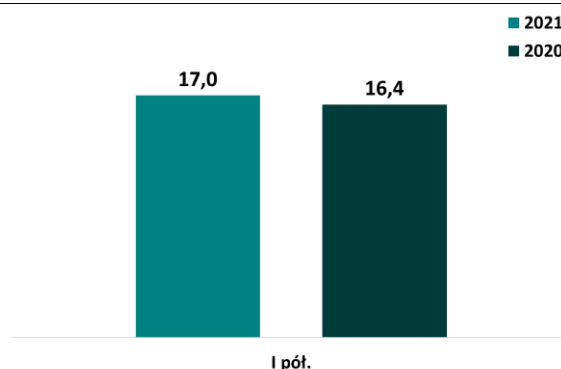
Znaczny wzrost w kosztach sprzedaży oraz spadek w kosztach ogólnego zarządu wynika z faktu, iż od końca 2021 roku dokonano zmiany w prezentacji kosztów w spółkach zależnych.

KOSZTY SPRZEDAŻY I OGÓLNEGO ZARZĄDU,
I-II KWARTAŁ 2022 vs 2021 [MLN PLN]



Źródło: Protektor S.A.

KOSZTY SPRZEDAŻY I OGÓLNEGO ZARZĄDU,
I PÓŁROCZE 2022 vs 2021 [MLN PLN]



Źródło: Protektor S.A.

Pozostałe przychody i koszty operacyjne

Pozostałe przychody operacyjne w I połowie 2022 r. w Grupie Protektor wyniosły 0,5 mln PLN i były niższe o 0,1 mln PLN w porównaniu do ubiegłego roku (-14,3% r/r). Główną pozycję pozostałych przychodów operacyjnych stanowiły przychody z tytułu użytkowania majątku do celów prywatnych w Grupie Abeba na kwotę 0,2 mln PLN.

Pozostałe koszty operacyjne uzyskały poziom 0,2 mln PLN i były na poziomie porównywalnym z 2021 rokiem.

Wynik operacyjny i EBITDA

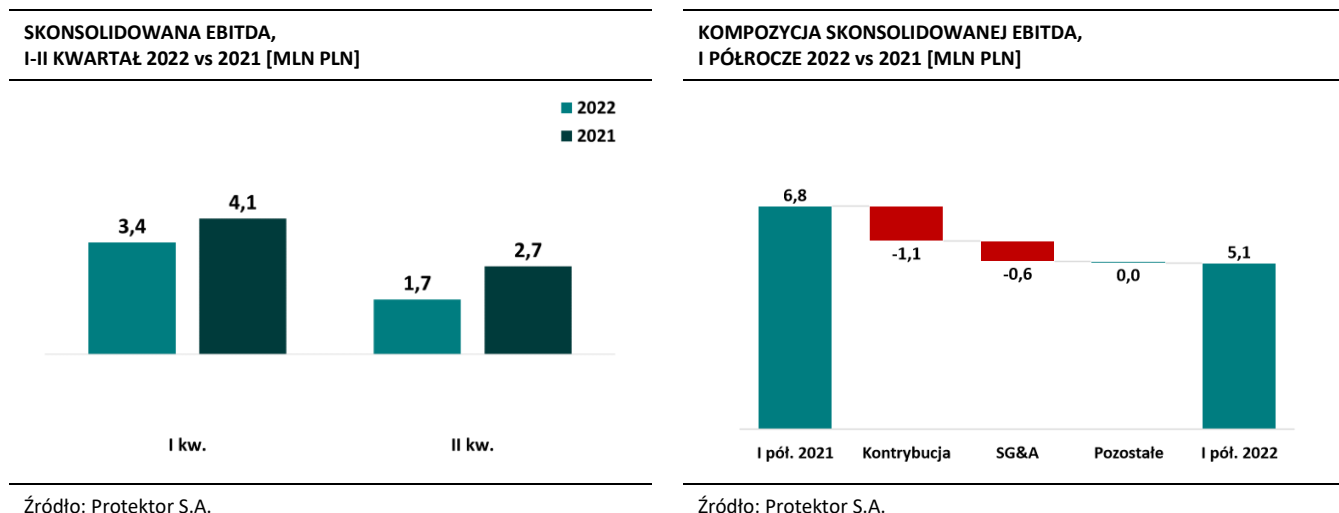
Skonsolidowany wynik operacyjny w I połowie 2022 r. Grupa Kapitałowa Protektor wygenerowała na poziomie 1,8 mln PLN (-1,8 mln PLN r/r).

- w Grupie Abeba: 5,4 mln PLN (-2,3 mln PLN r/r)
- w PROTEKTOR S.A.: -3,6 mln PLN (+0,5 mln PLN r/r)

Na pogorszenie wyniku operacyjnego w I połowie 2022 roku wpływ miała przede wszystkim wygenerowana niższa marża % ze sprzedaży o 6,0 p.p. r/r.

Skonsolidowany wynik EBITDA w I połowie 2022 roku wyniósł 5,1 mln PLN, w porównaniu do 6,8 mln PLN w I połowie 2021 roku (-1,7 mln PLN r/r). Rentowność EBITDA (udział skonsolidowanego wyniku EBITDA w przychodach ze sprzedaży) wyniosła 9,6% (-4,7 p.p. r/r).

Kompozycja głównych składników kształtujących wynik EBITDA w okresie styczeń – czerwiec 2022 roku w porównaniu do analogicznego okresu 2021 roku została zaprezentowana na wykresie poniżej.



Przychody i koszty finansowe

W I połowie 2022 roku Grupa Kapitałowa uzyskała przychody finansowe na poziomie 0,05 mln PLN w porównaniu do 0,3 mln PLN w I połowie 2021 roku i w większości składały się z dodatnich różnic kursowych.

Koszty finansowe wyniosły 0,8 mln PLN i były wyższe o 0,2 mln PLN (+34,7%) niż w analogicznym okresie roku poprzedniego. Koszty finansowe w 2022 roku składały się przede wszystkim z odsetek w kwocie 0,7 mln PLN oraz prowizji o wartości 0,1 mln PLN.

Zysk (strata) brutto

Grupa odnotowała zysk brutto na poziomie 1,1 mln PLN, co przekłada się na wynik niższy o 2,2 mln PLN niż w ubiegłym roku (w I połowie 2021 roku Grupa uzyskała zysk brutto na poziomie 3,3 mln PLN).

Podatek

Podatek za I półrocze 2022 roku wyniósł 0,9 mln PLN i był niższy o 0,7 mln PLN od podatku za I półrocze 2021 roku. Obciążenia podatkowe w Grupie mają niejednorodny charakter – ich specyfikację prezentuje poniższa tabela:

STRUKTURA PODATKU OBROTOWEGO I DOCHODOWEGO W GRUPIE KAPITAŁOWEJ PROTEKTOR ZA OKRES OD 01.01.2022 DO 30.06.2022 ROKU

Wyszczególnienie	Protektor	Abeba GmbH	Abeba France	Inform	Rida
	tys. PLN	tys. EUR	tys. EUR	tys. EUR	tys. EUR
Przychody przed konsolidacją	14 981	8 785	1 333	6 604	1 200
Zysk brutto	(1 030)	196	29	536	62
Podatek	463	(55)	(7)	(150)	(48)
Efektywna stopa podatku obrotowego	-	-	-	-	4%
Efektywna stopa podatku dochodowego	45%	28%	25%	28%	-
Podatek obrotowy	-	-	-	-	(48)
Podatek dochodowy	463	(55)	(7)	(150)	-

Wyszczególnienie	od 01.01.2022 do 30.06.2022
	w tys. PLN
Podatek obrotowy (tys. PLN)	(224)
Podatek dochodowy (tys. PLN)	(523)
Korekty konsolidacyjne na podatku	(180)
Podatek po konsolidacji	(926)

Wynik netto

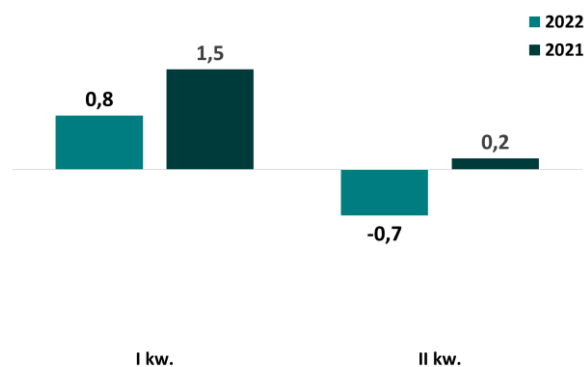
Ostatecznie wynik netto za I półrocze 2022 roku Grupa Kapitałowa Protektor wygenerowała na poziomie 0,1 mln PLN (-1,6 mln PLN r/r).

- w Grupie Abeba: 3,8 mln PLN (-2,2 mln PLN r/r)
- w PROTEKTOR S.A.: -3,6 mln PLN (+0,6 mln PLN r/r)

Zysk netto przypadający akcjonariuszom Jednostki Dominującej wyniósł 0,1 mln PLN (-1,1 mln PLN r/r). W analogicznym okresie roku poprzedniego wygenerowany wynik netto przypadający akcjonariuszom Jednostki Dominującej wyniósł 1,2 mln PLN.

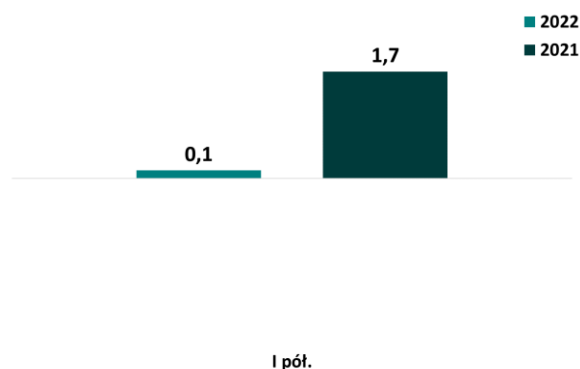
Rentowność netto (udział skonsolidowanego zysku netto w przychodach ze sprzedaży) za okres sprawozdawczy wyniosła 0,2% (w roku ubiegłym wskaźnik ten wynosił 3,5%, natomiast po wykluczeniu wpływu spółki Terri-Pa na wynik H1 2021 wynosił 2,4%).

SKONSOLIDOWANY WYNIK NETTO,
I-II KWARTAŁ 2022 vs 2021 [MLN PLN]



Źródło: Protektor S.A.

SKONSOLIDOWANY WYNIK NETTO,
I PÓŁROCZE 2022 vs 2021 [MLN PLN]



Źródło: Protektor S.A.

3.2. WYNIKI FINANSOWE WEDŁUG SEGMENTÓW DZIAŁALNOŚCI

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

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

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

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

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

SEGMENTY OPERACYJNE GRUPY KAPITAŁOWEJ PROTEKTOR

WYSZCZEGÓLNIENIE	za okres od 01.01.2022 do 30.06.2022			za okres od 01.01.2021 do 30.06.2021		
	GK ABEBA	PROTEKTOR	RAZEM	GK ABEBA	PROTEKTOR	RAZEM
Przychody ze sprzedaży	42 167	14 981	57 148	42 621	10 788	53 409
Sprzedaż na zewnątrz	39 503	13 439	52 942	41 524	6 273	47 797
Sprzedaż między segmentami	2 664	1 542	4 206	1 097	4 515	5 612
Koszt własny sprzedaży	(21 322)	(12 997)	(34 319)	(20 535)	(7 575)	(28 110)
Wynik segmentu	18 181	442	18 623	20 989	(1 302)	19 687
Pozostałe koszty (przychody) segmentu	(12 762)	(4 017)	(16 779)	(13 265)	(2 766)	(16 031)
Wynik na działalności operacyjnej	5 419	(3 575)	1 844	7 724	(4 068)	3 656
Przychody finansowe	16	372	388	25	250	275
Koszty finansowe	(292)	(886)	(1 178)	(117)	(511)	(628)
Inne korekty	-	-	-	-	-	-
Wynik przed opodatkowaniem	5 143	(4 089)	1 054	7 632	(4 329)	3 303
Podatek	(1 380)	454	(926)	(1 664)	55	(1 609)
Wynik netto	3 763	(3 635)	128	5 968	(4 274)	1 694
	na dzień 30.06.2022			na dzień 31.12.2021		
Aktywa segmentu	51 083	48 063	99 146	52 168	41 392	93 560
w tym znak towarowy - GK Abeba	5 846	-	5 846	5 745	-	5 745
w tym inwestycje w jednostkach zależnych	-	(22 840)	(22 840)	-	(22 840)	(22 840)
Zobowiązania segmentu	13 017	40 249	53 266	15 560	32 894	48 454
	za okres od 01.01.2022 do 30.06.2022			za okres od 01.01.2021 do 30.06.2021		
Amortyzacja wartości niematerialnych i prawnych	40	23	63	38	8	46
Amortyzacja rzeczowych aktywów trwałych	1 090	2 066	3 156	1 348	1 744	3 092

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

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

OBSZARY GEOGRAFICZNE SEGMENTÓW OPERACYJNYCH – DANE ZA OKRES OD 01.01.2022 DO 30.06.2022 ROKU

Wyszczególnienie	Segmenty			Inne	Razem
	Polska	Niemcy	Pozostałe kraje europejskie		
Przychody ogółem	9 914	24 669	17 524	834	52 942
Aktywa segmentu	48 063	51 083	-	-	99 146

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

Wyszczególnienie	Segmenty			Inne	Razem
	Polska	Niemcy	Pozostałe kraje europejskie		
Przychody ogółem	6 731	24 212	16 489	366	47 797
Aktywa segmentu*	41 392	52 168	-	-	93 560

*dane na dzień 31.12.2021 r.

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

3.3. SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ

PRZEGLĄD GŁÓWNYCH POZYCJI SKONSOLIDOWANEGO BILANSU NA DZIEŃ 30.06.2022 I 31.12.2021 ROKU

Wyszczególnienie	2022-06-30		2021-12-31		Zmiana	
	w tys. PLN	struktura %	w tys. PLN	struktura %	w tys. PLN	dynamika %
Aktywa trwałe	37 963	38,3%	37 437	40,0%	526	1,4%
Wartości niematerialne	7 629	7,7%	7 344	7,8%	285	3,9%
Rzeczowe aktywa trwałe	23 144	23,3%	24 210	25,9%	(1 066)	-4,4%
Inwestycje w jednostkach zależnych	-	0,0%	-	0,0%	-	-
Pozostałe długoterminowe aktywa finansowe	-	0,0%	-	0,0%	-	-
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	2 097	2,1%	1 732	1,9%	365	21,1%
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	5 093	5,1%	4 151	4,4%	942	22,7%
Aktywa obrotowe	61 183	61,7%	56 123	60,0%	5 060	9,0%
Zapasy	42 578	42,9%	40 018	42,8%	2 560	6,4%
Należności z tytułu dostaw i usług	11 824	11,9%	7 594	8,1%	4 230	55,7%
Należności z tytułu bieżącego podatku dochodowego	533	0,5%	1 904	2,0%	(1 371)	-72,0%
Pozostałe należności krótkoterminowe	2 710	2,7%	3 550	3,8%	(840)	-23,7%
Pozostałe krótkoterminowe aktywa finansowe	-	0,0%	-	0,0%	-	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1 777	1,8%	2 050	2,2%	(273)	-13,3%
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	1 761	1,8%	1 007	1,1%	754	74,9%
AKTYWA RAZEM	99 146	100,0%	93 560	100,0%	5 586	6,0%

Suma bilansowa Grupy Kapitałowej Protektor na dzień 30.06.2022 r. wynosiła 99,1 mln PLN i była wyższa o 5,6 mln PLN (+6,0%) w stosunku do stanu z 31.12.2021 r.

Aktywa trwałe

Aktywa trwałe na dzień 30.06.2022 r. były na poziomie 38,0 mln PLN i stanowiły 38,3% sumy bilansowej. Ich udział w aktywach ogółem zmniejszył się o 1,7 p.p. w stosunku do dnia 31.12.2021 r.

Wśród aktywów trwałych największą pozycję, tj. 23,3% sumy bilansowej stanowią rzeczowe aktywa trwałe o wartości 23,1 mln PLN (-4,4% r/r). W kwocie tej największą wartość miały aktywa z tytułu prawa użytkowania w leasingu wycenione na 15,0 mln PLN. Na pozycję tę, zgodnie z wymogami MSSF 16, składał się najem powierzchni biurowych i magazynowych, długoterminowy najem samochodów oraz wózków widłowych, a także maszyny i pozostałe sprzęty będące przedmiotami zawartych umów leasingu.

Drugą największą grupę wśród aktywów trwałych mają wartości niematerialne i prawne w wysokości 7,6 mln PLN (+3,9% r/r). Ich udział w aktywach ogółem stanowi 7,7%. Na wartości niematerialne i prawne składa się przede

wszystkim znak towarowy Grupy Kapitałowej Abeba w kwocie 5,8 mln PLN oraz nakłady na system ERP w kwocie 1,2 mln PLN.

Aktywa obrotowe

Aktywa obrotowe na dzień 30.06.2022 r. były na poziomie 61,2 mln PLN i stanowiły 61,7% sumy bilansowej. Ich wartość była wyższa o 5,1 mln PLN (+9,0%) w stosunku do stanu na dzień 31.12.2021 r.

Wśród aktywów obrotowych największą grupę stanowiły zapasy o wartości 42,6 mln PLN (42,9% aktywów ogółem), które w stosunku do stanu na dzień 31.12.2021 r. były na wyższym poziomie o 2,6 mln PLN. Wzrost zapasu r/r wynika przede wszystkim z zatowarowania w nowe produkty marki Protektor oraz z zatowarowania pod sklepy e-commerce PROTEKTOR oraz ABEBA.

Drugą największą pozycją w aktywach obrotowych były należności z tyt. dostaw i usług (11,9% aktywów ogółem). Względem stanu na dzień 31.12.2021 r. odnotowały wzrost o 4,2 mln PLN, uzyskując poziom 11,8 mln PLN na dzień 30.06.2022 r.

PRZEGLĄD GŁÓWNYCH POZYCJI SKONSOLIDOWANEGO BILANSU NA DZIEŃ 30.06.2022 I 31.12.2021 ROKU

Wyszczególnienie	2022-06-30		2021-12-31		Zmiana	
	w tys. PLN	struktura %	w tys. PLN	struktura %	w tys. PLN	dynamika %
Kapitały własne	45 880	46,3%	45 106	48,2%	774	1,7%
Kapitał podstawowy	9 572	9,7%	9 572	10,2%	-	0,0%
Kapitał zapasowy	10 235	10,3%	10 235	10,9%	-	0,0%
Pozostałe kapitały	8 785	8,9%	7 260	7,8%	1 525	21,0%
Niepodzielony wynik finansowy	16 839	17,0%	17 631	18,8%	(792)	-4,5%
Udziały niesprawujące kontroli	449	0,5%	408	0,4%	41	10,0%
Zobowiązania	53 266	53,7%	48 454	51,8%	4 812	9,9%
Zobowiązania długoterminowe	9 979	10,1%	11 571	12,4%	(1 592)	-13,8%
Długoterminowe kredyty i pożyczki	932	0,9%	1 098	1,2%	(166)	-15,1%
Pozostałe długoterminowe zobowiązania	-	0,0%	-	0,0%	-	-
Zobowiązania z tyt. prawa do użytkowania aktywów w leasingu (MSSF 16)	8 236	8,3%	9 589	10,2%	(1 353)	-14,1%
Rezerwy na zobowiązania długoterminowe	308	0,3%	379	0,4%	(71)	-18,7%
Rozliczenia międzyokresowe	503	0,5%	505	0,5%	(2)	-0,4%
Zobowiązania krótkoterminowe	43 287	43,7%	36 883	39,4%	6 404	17,4%
Krótkoterminowe kredyty i pożyczki	13 818	13,9%	11 161	11,9%	2 657	23,8%
Pozostałe krótkoterminowe zobowiązania	6 153	6,2%	5 409	5,8%	744	13,8%
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	13 630	13,7%	11 861	12,7%	1 769	14,9%
Zobowiązania z tytułu bieżącego podatku dochodowego	1 976	2,0%	1 229	1,3%	747	60,8%
Zobowiązania z tyt. prawa do użytkowania aktywów w leasingu (MSSF 16)	5 134	5,2%	5 542	5,9%	(408)	-7,4%
Rezerwy na zobowiązania krótkoterminowe	2 195	2,2%	1 677	1,8%	518	30,9%
Rozliczenia międzyokresowe	381	0,4%	4	0,0%	377	9425,0%
PASYWA RAZEM	99 146	100,0%	93 560	100,0%	5 586	6,0%

Kapitały własne

W strukturze pasywów Grupy Kapitałowej Protektor na dzień 30.06.2022 r. kapitały własne stanowiły 46,3% sumy bilansowej. Na koniec I półrocza 2022 roku kapitał własny był wyższy o 0,8 mln PLN w stosunku do stanu na dzień 31.12.2021 r., uzyskując poziom 45,9 mln PLN.

Zobowiązania

Łączna wartość zobowiązań na dzień 30.06.2022 r. była na poziomie 53,3 mln PLN. Wzrost o 4,8 mln PLN w stosunku do 31.12.2021 r. (+9,9%), wynika ze wzrostu zobowiązań krótkoterminowych.

Zobowiązania długoterminowe na koniec I półrocza 2022 r. wyniosły 10,0 mln PLN i obniżyły swój poziom o 1,6 mln PLN r/r. Spadek ten wynika przede wszystkim z niższego poziomu zobowiązań z tytułu prawa do użytkowania aktywów w leasingu o 1,4 mln PLN r/r.

Zobowiązania krótkoterminowe na dzień 30.06.2022 r. były na poziomie 43,3 mln PLN (+17,4% r/r). Największy wzrost odnotowano w krótkoterminowych kredytach i pożyczkach (+2,7 mln PLN r/r) oraz w zobowiązaniach z tytułu dostaw i usług (+1,8 mln PLN r/r).

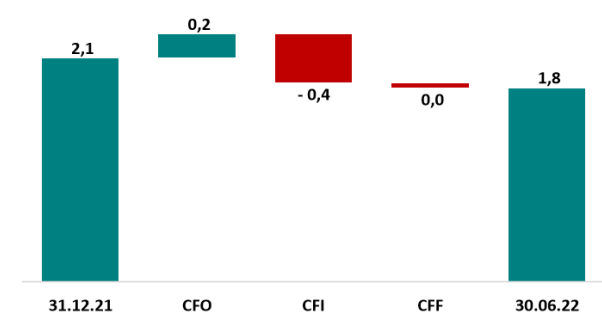
3.4. SPRAWOZDANIE Z PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH

W okresie od 01.01.2022 r. do 30.06.2022 r. stan środków pieniężnych zmniejszył się o kwotę 0,3 mln PLN, głównie przez niskie przepływy gotówkowe z działalności inwestycyjnej (-0,4 mln PLN).

PRZEGLĄD GŁÓWNYCH POZYCJI SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA Z CAŁKOWITYCH PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH

Wyszczególnienie	od 01.01.2022 do 30.06.2022	od 01.01.2021 do 30.06.2021	Zmiana	
	w tys. PLN	w tys. PLN	w tys. PLN	dynamika %
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	1 054	3 303	(2 249)	-68,1%
Korekty	(92)	(3 366)	3 274	-97,3%
Zapłacony podatek dochodowy	(742)	(957)	215	-22,5%
Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej	220	(1 020)	1 240	-
Przepływy pieniężne z działalności inwestycyjnej	(447)	(1 054)	607	-57,6%
Przepływy pieniężne z działalności finansowej, w tym:	(46)	169	(215)	-
Dywidendy wypłacone	-	(46)	46	-100,0%
Przepływy pieniężne razem	(273)	(1 905)	1 632	-85,7%

KOMPOZYCJA ZMIANY STANU GOTÓWKI, I PÓŁROCZE 2022 [MLN PLN]



Źródło: Protektor S.A.

Skonsolidowane przepływy netto z działalności operacyjnej w I połowie 2022 r. wyniosły 0,2 mln PLN. Pomimo wygenerowanego niższego zysku brutto o 2,2 mln PLN w porównaniu do I półrocza 2021 roku, przepływy netto z działalności operacyjnej były wyższe o 1,2 mln PLN r/r. Do wzrostu przyczyniła się przede wszystkim pozytywna zmiana stanu zapasów (+3,3 mln PLN r/r) oraz należności (+2,4 mln PLN r/r).

Skonsolidowane przepływy netto z działalności inwestycyjnej w I połowie 2021 r. wyniosły -0,4 mln PLN (+0,6 mln PLN r/r). Na wartość tę składały się przede wszystkim wydatki w kwocie 1,4 mln PLN na nabycie rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych oraz wpływy ze zbycia jednostek zależnych w kwocie 0,9 mln PLN.

Skonsolidowane przepływy netto z działalności finansowej w I połowie 2022 r. wyniosły -0,05 mln PLN (-0,2 mln PLN r/r). Wpływy z tytułu zaciągnięcia kredytów stanowiły 2,4 mln PLN, a pozostałe wpływy finansowe były na

poziomie 0,9 mln PLN. Wydatki stanowiły 3,4 mln PLN i głównie składały się na nie: spłata zobowiązań z tytułu leasingu (2,6 mln PLN) oraz zapłacone odsetki (0,7 mln PLN).

3.5. NAKŁADY INWESTYCYJNE

Zgodnie z przyjętą strategią na lata 2020-2023, w I połowie 2022 roku Grupa kładła duży nacisk na realizację nowych projektów. Trwały przede wszystkim prace nad wprowadzeniem nowych linii obuwia do oferty sprzedaży i ulepszaniem już istniejących modeli. Grupa realizowała również kolejne etapy związane z wdrożeniem systemu ERP oraz nowego sklepu e-commerce.

Do najważniejszych inwestycji, jakich dokonywała spółka PROTEKTOR w I połowie 2022 roku należą:

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

Inwestycje w GK Abeba miały charakter odtworzeniowy oraz modernizacyjny, w postaci wyposażenia technicznego oraz zakupu maszyn (kompresor) oraz form obuwniczych.

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

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

3.6. KLUCZOWE WSKAŹNIKI FINANSOWE

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

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

Wskaźniki rentowności	Algorytm obliczeniowy	za okres		zmiana %
		od 01.01.2022 do 30.06.2022	od 01.01.2021 do 30.06.2021	
Rentowność zysku brutto ze sprzedaży	zysk brutto ze sprzedaży / przychody ze sprzedaży * 100%	35,18%	41,19%	-6,01 p.p.
Rentowność EBIT	zysk operacyjny / przychody ze sprzedaży * 100%	3,48%	7,65%	-4,17 p.p.
Rentowność EBITDA	(zysk operacyjny + amortyzacja) / przychody ze sprzedaży * 100%	9,56%	14,21%	-4,65 p.p.
Rentowność sprzedaży brutto	zysk brutto / przychody ze sprzedaży * 100%	1,99%	6,91%	-4,92 p.p.
Rentowność sprzedaży netto (ROS)	zysk netto / przychody ze sprzedaży * 100%	0,24%	3,54%	-3,30 p.p.

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

Wskaźniki zadłużenia	Algorytm obliczeniowy	na dzień		zmiana %
		2022-06-30	2021-12-31	
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	zobowiązania ogółem / aktywa ogółem * 100%	53,72%	51,79%	1,94 p.p.
Zadłużenie netto / LTM EBITDA*	zadłużenie netto / (zysk operacyjny + amortyzacja)	5,94	4,13	43,72%
Pokrycie zadłużenia kapitałami własnymi	kapitały własne / kapitały obce	0,86	0,93	-7,47%
Pokrycie majątku trwałego kapitałem stałym	(kapitały własne + zobowiązani długoterminowe) / majątek trwały	1,47	1,51	-2,81%
Trwałość struktury finansowania	(kapitały własne + zobowiązania długoterminowe) / pasywa ogółem * 100%	56,34%	60,58%	-4,24 p.p.

* LTM EBITDA z ostatnich 12 miesięcy od dnia sprawozdawczego

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

Wskaźniki płynności	Algorytm obliczeniowy	na dzień		zmiana %
		2022-06-30	2021-12-31	
Wskaźnik bieżącej płynności	aktywa obrotowe / zobowiązania krótkoterminowe	1,41	1,52	-7,11%
Wskaźnik szybkiej płynności	(środki pieniężne + należności) / zobowiązania krótkoterminowe	0,39	0,41	-4,94%
Wskaźnik płynności gotówkowej	środki pieniężne / zobowiązania krótkoterminowe	0,04	0,06	-26,14%

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

3.7. ZARZĄDZANIE ZASOBAMI FINANSOWYMI

Zadłużenie odsetkowe

Łączna wartość zobowiązań odsetkowych w analizowanym okresie wzrosła w stosunku do końca 2021 roku o 1,6 mln PLN.

W porównaniu do dnia 31.12.2021 r. wzrost odnotowały zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek o 2,5 mln PLN r/r, spadek natomiast odnotowały zobowiązania z tytułu leasingu o 1,8 mln PLN r/r. Pozostałe zobowiązania finansowe wzrosły o 0,9 mln PLN r/r.

STAN ZADŁUŻENIA ODSETKOWEGO NA DZIEŃ 30.06.2022 I 31.12.2021 ROKU

Wyszczególnienie	30.06.2022		31.12.2021		Zmiana	
	w tys. PLN	struktura %	w tys. PLN	struktura %	w tys. PLN	dynamika %
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek, w tym:	14 750	46,8%	12 259	41,0%	2 491	16,9%
- długoterminowe	932	3,0%	1 098	3,7%	(166)	-17,8%
- krótkoterminowe	13 818	43,8%	11 161	37,3%	2 657	19,2%
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego, w tym:	13 370	42,4%	15 131	50,6%	(1 761)	-13,2%
- długoterminowe	8 236	26,1%	9 589	32,1%	(1 353)	-16,4%
- krótkoterminowe	5 134	16,3%	5 542	18,5%	(408)	-7,9%
Pozostałe zobowiązania finansowe, w tym:	3 412	10,8%	2 514	8,4%	898	26,3%
- długoterminowe		0,0%		0,0%	-	0,0%
- krótkoterminowe	3 412	10,8%	2 514	8,4%	898	26,3%
Zobowiązania odsetkowe razem	31 532	100,0%	29 904	100,0%	1 628	5,2%

Na dzień 30 czerwca 2022 r. zadłużenie z tytułu kredytów dotyczy:

- Kredytu zaciągniętego przez PROTEKTOR S.A. w mBank S.A. w ramach umowy ramowej dla linii wieloproduktowej z dnia 19 października 2020 r. (wraz z późniejszymi aneksami). Na dzień 30 czerwca 2022 r. zadłużenie z tego tytułu wynosi 7 311 tys. PLN.
- Kredytów zaciągniętych przez Grupę Abeba: w banku Bank 1 Saar na zakup maszyn oraz kredytu odnawialnego w rachunku bieżącym, który został zwiększony względem stanu na 31.12.2021 o 700 tys. EUR. Kredyt zaciągnięty na preferencyjnych warunkach we Francji w kwocie 350 tys. EUR został na dzień bilansowy spłacony. Zwiększenie linii kredytowej w rachunku bieżącym w Grupie Abeba o 400 tys. EUR miało za cel zabezpieczenie płynności Grupy Protektor w związku z możliwą recesją spowodowaną falowym występowaniem zachorowań na COVID-19 oraz implikacjami wojny na Ukrainie. Na dzień 30 czerwca 2022 r. zadłużenie w Grupie Abeba wynosi 1 589 tys. EUR.

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

Na dzień 30 czerwca 2022 r. zadłużenie z tytułu leasingu finansowego wynosi:

- W PROTEKTOR S.A. 11 142 tys. PLN, w tym kwota 7 710 tys. PLN dot. umowy najmu hali produkcyjno-magazynowej z budynkiem biurowym od podmiotu Strefa 1 Sp. z o.o. oraz najmu biura w Warszawie od podmiotu Wilanów Business Centre Sp. z o.o. Pozostała część kwoty, tj. 3 432 tys. PLN dot. leasingu maszyn, samochodów oraz pozostałych urządzeń.

- W Grupie Abeba 476 tys. EUR, z czego kwota 315 tys. EUR dot. umowy najmu budynku z podmiotem SaarLB Saarbruecken, kwota 115 tys. EUR dot. umów leasingu samochodów, a kwota 117 tys. EUR wynika z umów podpisanych z dostawcą sprzętu IT.

Na dzień 30 czerwca 2022 r. pozostałe zadłużenie finansowe wynosi:

- W PROTEKTOR S.A. 3 412 tys. PLN, z czego 2 535 tys. PLN dotyczy zawartej z mBank S.A. w dniu 19 października 2021 r. umowy o elektroniczny kredyt na spłatę zobowiązań (faktoring odwrotny), a 877 tys. PLN zawartej z mFaktoring w dniu 28 września 2021 r. umowy faktoringu z regresem.

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

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

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

WSKAŹNIK ZADŁUŻENIA EBITDA

Wskaźnik	2022-06-30	2021-12-31	Zmiana %
	w tys. PLN	w tys. PLN	
Zadłużenie netto	29 755	27 854	6,8%
Zobowiązania z tytułu kredytów	14 750	12 259	20,3%
plus: Zobowiązania z tytułu pożyczek		-	-
plus: Zobowiązania z tytułu leasingu	13 370	15 131	-11,6%
plus: Pozostałe zobowiązania finansowe	3 412	2 514	35,7%
Zobowiązania z tytułu zadłużenia razem	31 532	29 904	5,4%
minus: Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1 777	2 050	-13,3%
LTM EBITDA*	5 012	6 743	-25,7%
Zysk netto	(693)	873	-
plus: Podatek dochodowy	(1 213)	(1 896)	-36,0%
Zysk przed opodatkowaniem	520	2 769	-81,2%
plus: Koszty finansowe	(1 961)	(1 743)	12,5%
minus: Przychody finansowe	752	971	-22,6%
minus: Pozostałe zyski z inwestycji	2 917	2 917	
Zysk z działalności operacyjnej	(1 188)	624	-
plus: Amortyzacja	6 200	6 119	1,3%
Zadłużenie netto / LTM EBITDA*	5,94	4,13	43,7%

*LTM EBITDA z ostatnich 12 miesięcy od dnia sprawozdawczego

Udzielone pożyczki

W I połowie 2022 roku żadna ze spółek Grupy Kapitałowej Protektor nie udzielała pożyczek.

4. Strategia Grupy Kapitałowej Protektor oraz uwarunkowania rozwoju

4.1. REALIZACJA STRATEGII

Przegląd strategii

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

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

Różnice pomiędzy wynikami finansowymi, a wcześniej publikowanymi prognozami wyników

Grupa nie publikowała prognoz wyników na I półrocze 2022 roku. Zarząd w raporcie bieżącym nr 17/2020 poinformował, iż wskazane założenia w Strategii w żadnym zakresie nie stanowią prognozy ani szacunków wyników finansowych PROTEKTOR S.A oraz Grupy Kapitałowej Protektor.

4.2. PERSPEKTYWY ROZWOJU

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

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

Długofalowe cele strategiczne dla wariantu bazowego zakładają do 2023 roku:

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

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

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

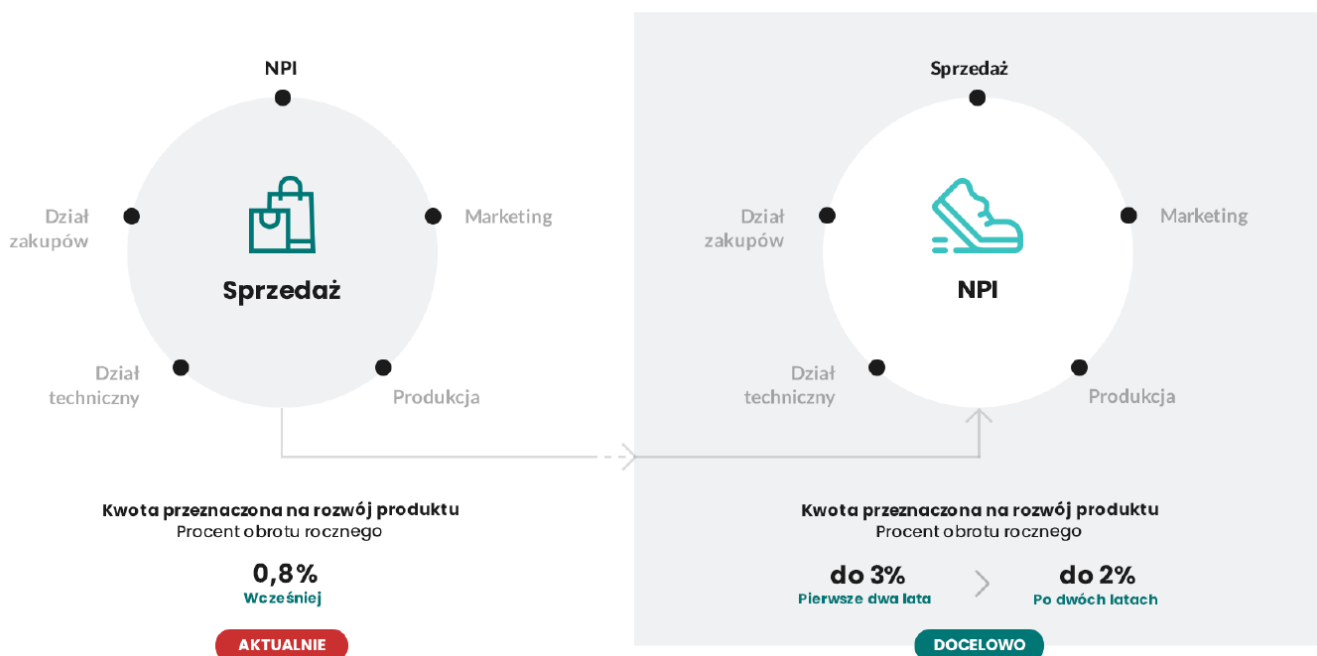
Przyjęta strategia opiera się na pięciu podstawowych filarach:

1. Produkt

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

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

Zmiana modelu działania: NPI centralnym działem firmy



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

2. Multikanalowość sprzedaży

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

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

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

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

3. Efektywność i zwinność operacyjna

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

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

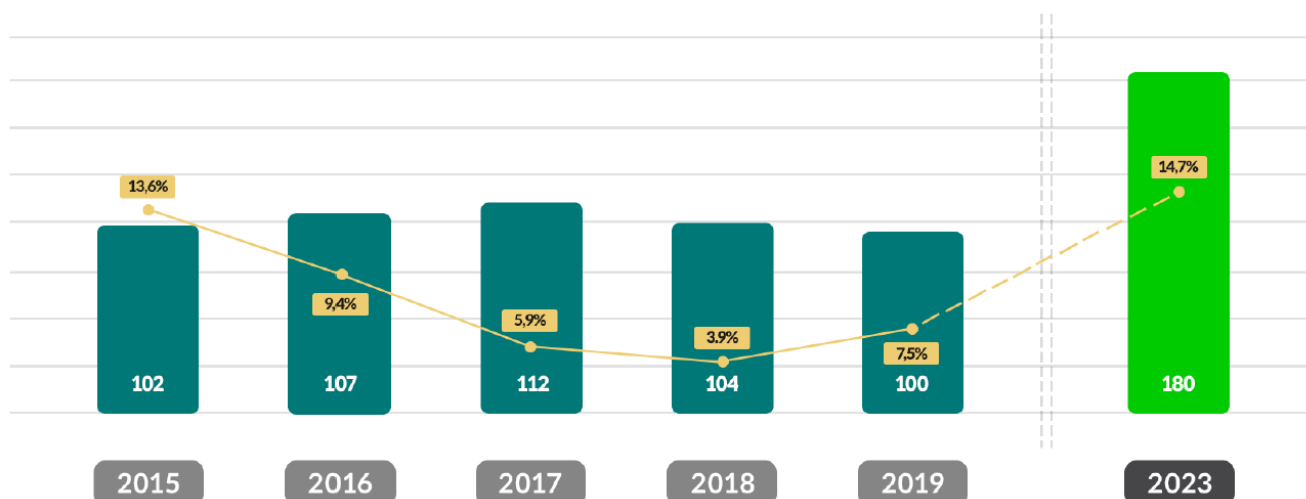
Zmiany w zakresie produkcyjnym mają na celu przede wszystkim: optymalizację kosztu wytworzenia, odblokowanie kapitału zamrożonego w zapasach jako efekt poprawy współczynnika rotacji zapasów oraz poprawę bezpieczeństwa produkcji.

4. Stabilność finansowa

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

Rentowność EBITDA vs. Przychody

● Przychody ● Rentowność EBITDA %



5. Kultura organizacyjna

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

4.3. BADANIA I ROZWÓJ

Osiągnięcia w badaniach i rozwoju

PROTEKTOR S.A.

Zgodnie z przyjętą strategią na lata 2020-2023 Zarząd Grupy priorytetowo podchodził do realizacji nowych projektów i wprowadzenie na rynek produktów, opracowywanych w poprzednim roku. W I półroczu 2022 roku zrealizowano następujące prace:

- CONSTRUT OFFSHORE - modele trzewika bezpiecznego, stworzone z myślą o przemyśle ciężkim np. wydobywczym, platformach wiertniczych oraz ratownictwie. Obuwie wyposażone w nowoczesną membranę, elementy odblaskowe cholewki oraz wytrzymałą podeszwę PU/GUMA. Trzewiki uzyskały certyfikat w I kwartale 2022 roku.
- RESCUE – lina trzewików dedykowanych szczególnie pracownikom ratownictwa medycznego w wersji z rzepami oraz na suwak. Oba modele łatwe w czyszczeniu i wyposażone w elementy odblaskowe, zapewniają ochronę w kategorii S3. Certyfikat uzyskany w lipcu 2022.
- ASPHALT – w celu uzupełnienia kolekcji dla branży budowlanej powstały dwa modele obuwia bezpiecznego dla asfalciarzy. Trzewiki te posiadają charakterystyczną, żaroodporną podeszwę, której bieżnik nie pozostawia śladów na asfalcie. Prace nad ich powstaniem trwały przez całe pierwsze półrocze, certyfikat uzyskały we wrześniu 2022
- UNIQUE PRO – bazując na istniejącej nowej podeszwie wtryskowej PU/Guma, tym razem w wersji bez podnoska ochronnego powstała nowa linia modeli taktycznych, dedykowanych służbom mundurowym. W linii Unique pro znajdują się trzewiki wysokie i niskie oraz półbut. Linia uzyskała certyfikat w kategorii obuwia zawodowego w czerwcu 2022
- SOLIGOR – dodatkowy model w ramach istniejącej linii. Celem rozszerzenia oferty obuwia dedykowanego dla prac wydobywczych w kopalniach zaprojektowany został dodatkowy model obuwia bezpiecznego. Trzewik uzyskał certyfikat w sierpniu 2022
- INFINITY – zawodowy półbut i trzewik, uzupełniające kolekcję obuwia BHP o dodatkowe modele przeznaczone dla stanowisk pracy niewymagających zastosowania podnoska ochronnego.
- Projekt podeszwy w kooperacji z Michelin – W II kwartale 2021 roku została nawiązana współpraca z firmą Michelin – producentem innowacyjnych podeszew. We współpracy z Michelin powstaje projekt nowej podeszwy do obuwia bezpiecznego, przeznaczonego do prac przy farmach wiatrowych, zakładaniu fotowoltaiki i prac dekarских. Pierwsze prototypy makiet podeszew zrealizowane zostały w sierpniu 2021 roku. W 2022 trwają badania i wprowadzanie korekt do projektu, celem uzyskania najwyższych możliwych parametrów ochronnych.
- MON – w pierwszym półroczu 2022 realizowane były nowe propozycje wzorów trzewika zimowego na potrzeby Wojska Polskiego.

GROM

- GROM LIGHT LOW- rozszerzenie istniejącej linii GROM LIGHT o dodatkowe, niższe trzewiki taktyczne w dwóch wariantach kolorystycznych weluru.
- UNIQUE – na bazie powstałych na potrzeby służb mundurowych modeli obuwia zawodowego zostały stworzone trzewiki trekkingowe uzupełniające kolekcję marki GROM o obuwie na podeszwie wtryskowej PU/GUMA przeznaczone dla amatorów i pasjonatów trekkingu i aktywnego wypoczynku.
- CROSS LOW – rozszerzenie kolekcji obuwia cywilnego o półbuty taktyczne.
- GROM 744 na podeszwie gumowej BLAST – w pierwszym półroczu 2022 roku linia GROM została uzupełniona o dodatkowy model trzewika taktycznego na klejonej, żaroodpornej podeszwie gumowej.

ABEBA

- ACTIVE – w 2022 roku rozpoczęte zostały prace nad nową linią kłapek zawodowych. Linia oparta jest na nowej podeszwie wtryskowej, cechuje ją lekkość. Linia ACTIVE dedykowana jest dla pracowników szpitali, domów opieki, usług, horeca oraz gastronomii.
- CLOG – w 2022 roku kontynuowano prace nad projektem obuwia typu CLOG. Model ma być wykonany z materiału typu SEBS, dedykowany do użytkowania w salach operacyjnych i zabiegowych. Clog będzie posiadał możliwość sterylizacji w autoklawie.
- X-LIGHT - kontynuowane są prace nad rozszerzeniem istniejącej linii półbutów i sandałów bezpiecznych w kategorii S3.

5. Pracownicy

5.1. STRUKTURA ZATRUDNIENIA

Średnie zatrudnienie we wszystkich spółkach Grupy Kapitałowej Protektor, w przeliczeniu na pełne etaty w I półroczu 2022 roku oraz w 2021 roku zaprezentowane jest w poniższej tabeli:

PRZECIĘTNE ZATRUDNIENIE NA DZIEŃ 30.06.2022 I 31.12.2021 ROKU

Wyszczególnienie	na dzień 2022-06-30	na dzień 2021-12-31
Pracownicy umysłowi	82	88
Pracownicy fizyczni	323	310
Razem	405	398

5.2. PROGRAMY ROZWOJOWE I MOTYWACYJNE

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

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

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

Przyjęto następujące kryteria ilościowe przyznania prawa do objęcia akcji:

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

KRYTERIA ILOŚCIOWE W 2021 I 2022 ROKU

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

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

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

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

Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych

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

Szczegółowy regulamin programu został pozytywnie zaopiniowany przez Radę Nadzorczą.

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

6. Akcje i akcjonariat

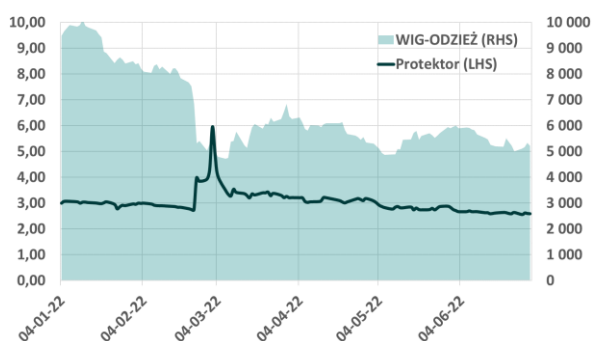
6.1. NOTOWANIA AKCJI GPW W WARSZAWIE

PROTEKTOR S.A. notowana jest na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie od 1998 roku.

Na dzień 30 czerwca 2022 roku jedna akcja PROTEKTOR S.A. była wyceniana na 2,59 PLN, co przekładało się na kapitalizację spółki w wysokości 49,3 mln PLN. Najwyższa cena w I połowie 2022 roku (wg kursu zamknięcia) wyniosła 5,96 PLN, natomiast najniższa wyniosła 2,56 PLN.

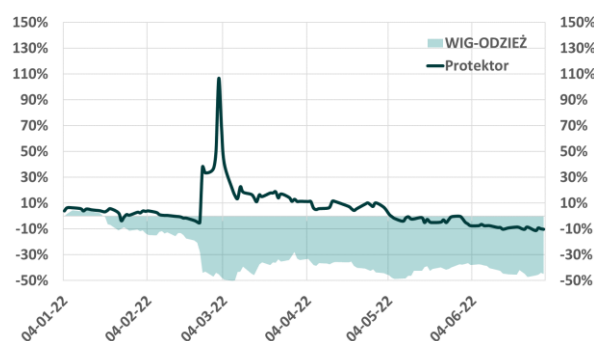
Od początku notowań, cena jednej akcji PROTEKTOR S.A. wzrosła o 278% z poziomu 0,69 PLN (kurs zamknięcia z debiutu w dniu 14 lipca 1998 r.) do ceny 2,59 PLN na zamknięcie sesji 30 czerwca 2022 roku.

KURS AKCJI PROTEKTOR NA TLE INDEKSU WIG-ODZIEŻ
W OKRESIE OD 04.01.2022 DO 30.06.2022 ROKU



Źródło: Stooq.pl

PROCENTOWA ZMIANA KURSU AKCJI PROTEKTOR I INDEKSU WIG-ODZIEŻ
OD 04.01.2022 DO 30.06.2022 ROKU



Źródło: Stooq.pl

6.2. KAPITAŁ ZAKŁADOWY I AKCJONARIAT

Kapitał zakładowy

Na dzień 30 czerwca 2022 r. kapitał zakładowy składał się z 19 021 600 akcji zwykłych na okaziciela. Wszystkie wyemitowane akcje posiadają wartość nominalną wynoszącą 0,50 PLN.

Obecnie w obrocie znajdują się akcje serii:

A – 5 988 480 sztuk

B – 3 376 170 sztuk

C – 9 364 650 sztuk

D – 292 300 sztuk

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

W I półroczu 2022 roku spółki Grupy Kapitałowej nie dokonywały emisji papierów wartościowych.

KAPITAŁ PODSTAWOWY NA DZIEŃ 30.06.2022 I 31.12.2021 ROKU

Wyszczególnienie	na dzień 30.06.2022	na dzień 31.12.2021
Liczba akcji	19 021 600	19 021 600
Wartość nominalna akcji (PLN / akcję)	0,5	0,5
Kapitał podstawowy	9 572*	9 572*

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

KAPITAŁ PODSTAWOWY (STRUKTURA) NA DZIEŃ 30.06.2022 ROKU

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

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

ZMIANY KAPITAŁU PODSTAWOWEGO W OKRESIE OD 01.01.2022 DO 30.06.2022 I OD 01.01.2021 DO 31.12.2021 ROKU

Wyszczególnienie	za okres od 01.01.2022 do 30.06.2022	za okres od 01.01.2021 do 31.12.2021
Kapitał podstawowy na początek okresu	9 572	9 572
Zwiększenia kapitału podstawowego w okresie	-	-
Emisja akcji seria	-	-
Zmniejszenia kapitału podstawowego w okresie	-	-
Umorzenie akcji	-	-
Kapitał podstawowy na koniec okresu	9 572	9 572

Akcjonariat

Zgodnie z najlepszą wiedzą Emitenta, na podstawie zawiadomień otrzymanych od akcjonariuszy, na dzień 30.06.2022 r. akcjonariuszami posiadającymi znaczne pakiety akcji (co najmniej 5%) są wskazane poniżej podmioty:

STRUKTURA AKCJONARIATU NA DZIEŃ 30.06.2022 ROKU

Nazwa akcjonariusza	Liczba posiadanych akcji na dzień 30.06.2022	Procentowy udział posiadanych akcji w kapitale zakładowym	Liczba posiadanych akcji na dzień 30.06.2022	Procentowy udział posiadanych akcji w głosach na WZA
Luma Holding Limited	6 113 987	32,14%	6 113 987	32,14%
Porozumienie akcjonariuszy z dnia 16.10.2018r.*	5 087 212	26,74%	5 087 212	26,74%
Porozumienie akcjonariuszy z dnia 18.10.2019r.**	1 652 632	8,69%	1 652 632	8,69%
Pozostali	6 167 769	32,43%	6 167 769	32,43%
Razem	19 021 600	100,00%	19 021 600	100,00%

***POROZUMIENIE AKCJONARIUSZY Z DNIA 16.10.2018 ROKU**

Nazwa akcjonariusza	Liczba posiadanych akcji na dzień 30.06.2022	Procentowy udział posiadanych akcji w kapitale zakładowym	Liczba posiadanych akcji na dzień 30.06.2022	Procentowy udział posiadanych akcji w głosach na WZA
Piotr Szostak	2 100 000	11,04%	2 100 000	11,04%
Mariusz Szymula	1 995 755	10,49%	1 995 755	10,49%
Andrzej Kasperek	444 145	2,33%	444 145	2,33%
Tomasz Filipiak	310 000	1,63%	310 000	1,63%
Marcin Filipiak	155 000	0,81%	155 000	0,81%
MSU S.A.	82 312	0,43%	82 312	0,43%
Razem	5 087 212	26,74%	5 087 212	26,74%

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

Nazwa akcjonariusza	Liczba posiadanych akcji na dzień 30.06.2022	Procentowy udział posiadanych akcji w kapitale zakładowym	Liczba posiadanych akcji na dzień 30.06.2022	Procentowy udział posiadanych akcji w głosach na WZA
Nationale-Nederlanden Otwarty Fundusz Emerytalny	759 086	3,99%	759 086	3,99%
PKO Parasolowy - Fundusz inwestycyjny Otwarty	530 492	2,79%	530 492	2,79%
PKO Życie Towarzystwo Ubezpieczeń S.A.	363 054	1,91%	363 054	1,91%
Razem	1 652 632	8,69%	1 652 632	8,69%

Po dniu 30.06.2022 r. do dnia zatwierdzenia niniejszego sprawozdania do publikacji spółka nie otrzymała powiadomienia o zmianach w stanie posiadania akcji przez akcjonariuszy.

Walne Zgromadzenie w 2022 roku

W dniu 24 czerwca 2022 roku odbyło się Zwyczajne Walne Zgromadzenie PROTEKTOR S.A.

Podczas obrad Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia akcjonariusze zatwierdzili:

- jednostkowe sprawozdanie finansowe PROTEKTOR S.A. za 2021 rok,
- skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej Protektor za 2021 rok,
- sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej Protektor i PTOTEKTOR S.A. za 2021 rok,
- sprawozdanie Rady Nadzorczej PROTEKTOR S.A. z działalności w 2021 roku.

Ponadto podjęto uchwałę w sprawie:

- przeznaczenia zysku netto Jednostki Dominującej za rok obrotowy zakończony dnia 31 grudnia 2021 r. w kwocie 915 tys. PLN w całości na kapitał zapasowy,
- udzielenia absolutorium poszczególnym Członkom Zarządu oraz Rady Nadzorczej z wykonania obowiązków w 2021 roku,

Akcje w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących

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

Po dniu 30.06.2022 r. do dnia zatwierdzenia niniejszego sprawozdania do publikacji nie nastąpiły zmiany w stanie posiadania akcji przez osoby zarządzające i nadzorujące.

Osoby zarządzające						
Imię i nazwisko	Liczba posiadanych akcji na dzień 31.12.2021	Liczba nabytych akcji do dnia 30.06.2022	Liczba zbytych akcji do dnia 30.06.2022	Liczba posiadanych akcji na dzień 30.06.2022	Procentowy udział posiadanych akcji w kapitale zakładowym	Procentowy udział posiadanych akcji w głosach na WZA
Tomasz Malicki	13 709	-	-	13 709	0,07%	0,07%
Mariusz Drużyński	900	-	-	900	0,00%	0,00%
Kamil Gajdziński	-	-	-	-	0,00%	0,00%

Rada Nadzorcza						
Imię i nazwisko	Liczba posiadanych akcji na dzień 31.12.2021	Liczba nabytych akcji do dnia 30.06.2022	Liczba zbytych akcji do dnia 30.06.2022	Liczba posiadanych akcji na dzień 30.06.2022	Procentowy udział posiadanych akcji w kapitale zakładowym	Procentowy udział posiadanych akcji w głosach na WZA
Dariusz Formela	-	-	-	-	0,00%	0,00%
Andrzej Kasperek	510 000	-	65 855	444 145	2,33%	2,33%
Marek Młotek-Kucharczyk	10 179	-	-	10 179	0,05%	0,05%
Krzysztof Matan	-	-	-	-	0,00%	0,00%
Jarosław Palejko	-	-	-	-	0,00%	0,00%

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

Emitent nie posiada takich informacji.

6.3. DYWIDENDY WYPŁACONE

PROTEKTOR S.A. w I połowie 2022 roku nie wypłacała dywidendy.

7. Informacje dodatkowe

7.1. TRANSAKCJE Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI NA WARUNKACH INNYCH NIŻ RYNKOWE

Transakcje między spółkami Grupy Kapitałowej zawierane są na warunkach rynkowych.

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

Zgodnie z najlepszą wiedzą posiadaną przez Zarząd Grupy Kapitałowej Protektor wobec Grupy nie toczą się istotne postępowania przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej dotyczące zobowiązań lub wierzytelności o łącznej wartości stanowiącej co najmniej 10% kapitałów własnych Emitenta. W ocenie Zarządu żadne z pojedynczych postępowań toczących się w okresie objętym sprawozdaniem finansowym przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej, ani też wszystkie postępowania łącznie, nie stwarzają zagrożenia dla płynności finansowej Grupy.

7.3. INFORMACJE O PORĘCZENIACH I GWARANCJACH

Wykaz wszystkich poręczeń Grupy Kapitałowej Protektor na dzień 30.06.2022 r. prezentuje poniższa tabela:

UDZIELONE PORĘCZENIA

Rodzaj poręczenia	Kwota (tys. PLN)	Kontrahent
Poręczenie kredytu dla PROTEKTOR S.A. przez ABEB A Spezia schuh-Ausstatter GmbH	15 625	mBank S.A
Poręczenie pożyczki dla Inform Brill GmbH przez ABEB A Spezia schuh-Ausstatter GmbH	1 353	Bank 1 Saar
Razem	16 978	x

Wykaz wszystkich gwarancji Grupy Kapitałowej Protektor na dzień 30.06.2022 r. prezentuje poniższa tabela:

Podmiot udzielający gwarancji	Rodzaj gwarancji	Data ważności od	Data ważności do	Kwota (tys. PLN)	Kontrahent
mBank S.A	Gwarancje płatności	2021-03-03	2022-10-14	1 205	STREFA 1 Sp. z o.o.
ING Bank Śląski S.A.	Gwarancje rękojmi (jakości)	2018-10-31	2022-12-25	21	Komenda Główna Policji
ING Bank Śląski S.A.	Gwarancje dobrego wykonania kontraktu	2019-04-30	2023-01-26	14	Komenda Główna Policji
ING Bank Śląski S.A.	Gwarancje rękojmi (jakości)	2019-06-05	2023-11-28	31	Komenda Główna Policji
ING Bank Śląski S.A.	Gwarancje rękojmi (jakości)	2019-07-12	2023-12-31	35	Komenda Główna Policji
ING Bank Śląski S.A.	Gwarancje rękojmi (jakości)	2021-03-19	2024-03-17	125	Gynybos resursu agentura prie Krašto apsaugos ministerijos
ING Bank Śląski S.A.	Gwarancje rękojmi (jakości)	2020-08-20	2024-12-16	15	Komenda Główna Policji
ING Bank Śląski S.A.	Gwarancje rękojmi (jakości)	2020-08-31	2024-12-16	29	Komenda Główna Policji
ING Bank Śląski S.A.	Gwarancje rękojmi (jakości)	2021-06-15	2026-06-14	30	Prezydent Miasta Lublin
ING Bank Śląski S.A.	Gwarancje rękojmi (jakości)	2021-06-15	2026-06-14	18	PKP POLSKIE LINIE KOLEJOWE
Razem	x	x	x	1 523	x

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

8. Oświadczenia Zarządu

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

Niniejszy skonsolidowany półroczny raport Grupy Kapitałowej Protektor został zatwierdzony do publikacji przez Zarząd PROTEKTOR S.A. w dniu 30 września 2022 roku.

Podpisy wszystkich członków Zarządu

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

Lublin, 30 września 2022 r.