

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU

PRESTO S.A.

Z DZIAŁALNOŚCI FIRMY W 2015 ROKU

Spis treści

1. Wstęp

1.1 Przedmiot działania

1.2 Ogólne warunki działania Spółki

2. Struktura organizacyjna

2.1 Zarząd

2.2 Miejsca prowadzenia działalności

2.3 Organizacja Spółki

3. Ocena finansowa

3.1 Sytuacja finansowa

3.2 Przewidywany rozwój jednostki i sytuacja finansowa

3.3 Ryzyka, cele i metody zarządzaniem ryzykiem finansowym

1. WSTĘP

PRESTO S.A. z siedzibą przy ul.Mehoffera 86 w Warszawie działa na rynku Polskim od 2004 roku. Do dnia 7 maja 2012r. formą prawną działalności była spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

Przedmiotem podstawowej działalności Spółki w roku obrotowym była produkcja i sprzedaż ceramicznych systemów kominowych .

Spółka zarejestrowana jest w Sądzie Rejonowym w Warszawie XIII Wydział Gospodarczy KRAJOWEGO REJESTRU SĄDOWEGO w Rejestrze Przedsiębiorców pod numerem KRS 0000419887.

Zarząd PRESTO S.A.

Prezes Zarządu – Krzysztof Sowiński

Kapitał zakładowy Spółki na dzień 31.12.2014 wynosił – 8 400 000,00zł. i składał się z 84 000 000 udziałów po 0,10zł. każdy.

Kapitał własny na dzień 31.12.2014 wynosił – 15 397 111,11 zł., z tego:

- kapitał podstawowy	8 400 000,00 zł.
- kapitał rezerwowy	3 370 661,09 zł
- kapitał zapasowy	2 060 869,06 zł
- zysk/strata z lat ubiegłych	29 880,94 zł
- zysk (strata) netto	1 535 700,02 zł

1.1. Przedmiot działania

Podstawowym przedmiotem działalności Spółki jest przede wszystkim:

Produkcja i sprzedaż ceramicznych systemów kominowych zgodnie z Polską Klasyfikacją Działalności:

23.61.Z, 28.21.Z, 23.63.Z, 23.70.Z, 25.11.Z, 25.99.Z, 43.99.Z, 46.73.Z, 46.90.Z, 18, 20, 22, 23, 25, 26, 27, 28, 33, 41, 43, 46, 47, 49, 52, 58, 61, 62, 63, 68, 70, 71, 72, 73, 74, 77, 78, 82.

1.2. Ogólne warunki działania Spółki

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

2. Struktura organizacyjna

2.1. Zarząd

W okresie sprawozdawczym Spółką zarządzał Zarząd w następującym składzie:

Prezes Zarządu – Krzysztof Sowiński

2.2. Miejsca prowadzenia działalności

Firma posiada dwa miejsca prowadzenia działalności gospodarczej.

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

2.3. Organizacja Spółki

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

3. Ocena finansowa

3.1. Sytuacja finansowa

Spółka zakończyła rok 2015 zyskiem netto na poziomie 1 535 700,02 złotych. Jest to wynik podobny do ubiegłorocznego mimo, że nadal sytuacja na rynku budowlanym nie była najlepsza.

3.2. Przewidywany rozwój jednostki i sytuacja finansowa

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

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

Z uwagi na konstrukcję produktów Spółki przewiduje się łatwość zmiany struktury sprzedawanych

kominów pod względem ich rodzaju, który będzie wymuszany przez zapotrzebowanie rynku (popyt). W najbliższych czterech latach główne przychody Spółki będzie stanowiła sprzedaż systemów kominowych. W roku 2016 planuje się kontynuować dalszą promocję i sprzedaż elementów ceramicznych do budowy pieców grzewczych na paliwo stałe Lignum i Hypocaust oraz rozszerzać wprowadzanie nowej innowacyjnej technologii renowacji tradycyjnych kominów w oparciu o zastosowanie powłok termoutwardzalnych Fitfire / Fitfire Plus (gaz ,olej) oraz HT1000 (paliwa stałe).

Oferta produktowa Spółki zarówno pod względem rodzaju jak i parametrów technicznych spełnia wymagania wszystkich urządzeń grzewczych dla budownictwa mieszkaniowego dostępnych na polskim rynku. Systemy kominowe Spółki są proste w montażu, a z uwagi na zastosowane uniwersalne elementy również łatwe w dystrybucji. Z uwagi na wysokie koszty transportu produktów Spółki (duża objętość i waga) dostawa pojedynczych produktów do klienta jest bardzo kosztowna, niemniej z uwagi na oczekiwania rynku w 2016 r. Spółka planuje dalej rozwijać dalszą sprzedaż z dostawą pojedynczych systemów kominowych pod nazwą handlową PACZKA PRESTO oraz rozszerzać sprzedaż kominów w oparciu o tzw. ZESTAWY KOMINOWE podstawowych i najczęściej stosowanych średnic i typów kominów . Te działania w roku 2015 przyniosły dobre rezultaty i powinny w dłuższym okresie czasowym poprawić pozycję Spółki na rynku, co będzie skutkowało zwiększeniem sprzedaży.

Po zakończeniu negocjacji z dwoma zagranicznymi producentami ceramicznych rur szamotowych w drugim półroczu roku 2015 Zarząd Spółki podpisał/przedłużył korzystną umowy współpracy z jednym z czołowych producentów rur w Niemczech. Działania te zabezpieczają działalność spółki na kolejne lata . Zarząd prowadzi dalsze rozmowy z dodatkowym dostawcą obudów betonowych w celu większej elastyczności dostaw i planuje otwarcie jednego lub dwóch własnych magazynów dystrybucji typu Magazyn Główny . Jeden z magazynów będzie mieścił się na Śląsku oraz /lub na Lubelszczyźnie.

W roku 2015 Spółka oddała budynek biurowo-socjalny przy magazynie w miejscowości Dębe. W oddanym budynku znalazły się dział handlowy i techniczny oraz część socjalna dla pracowników magazynowych.

W 2015 roku Spółka realizowała z powodzeniem w ramach Dotacje Na Innowacje projekt „Zautomatyzowanie Procesów Biznesowych firmy Presto SA, dzięki wdrożeniu nowego systemu B2B”.

3.3. Ryzyka, cele i metody zarządzania ryzykiem finansowym

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

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

Ryzyko związane z koniunkturą gospodarczą w Polsce

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

Ryzyko związane z polityką gospodarczą w Polsce

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

Ryzyko zmian przepisów prawnych lub ich interpretacji

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

Ryzyko niekorzystnych zmian przepisów podatkowych

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

Ryzyko wystąpienia nieprzewidywalnych zdarzeń

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

1.2. Czynniki ryzyka związane z działalnością Spółki

Ryzyko związane z konkurencją

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

Ryzyko związane z celami strategicznymi

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

Ryzyko zmian tendencji rynkowych

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

Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

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

Celem minimalizowania skutków sezonowości sprzedaży w okresie jesienno-zimowym w miarę możliwości pozyskuje realizację zamówień inwestycyjnych na obiektach, na których możliwe jest prowadzenie robót budowlanych, prowadzi sprzedaż promocyjną itp. Niezależnie od powyższego w

okresie tym prowadzone są okresowe remonty i przeglądy maszyn produkcyjnych. Biorąc powyższe pod uwagę Spółka ryzyko związane z sezonowością sprzedaży ocenia, jako niskie.

Ryzyko związane z nieściągalnością należności od odbiorców

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

Ryzyko wystąpienia wypadków przy pracy

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

Ryzyko utraty zaufania odbiorców wobec Spółki

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

Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców

W roku 2015 Spółka współpracowała z siedmioma podmiotami, z którymi zawarte transakcje przekraczały 5 proc. kosztów dostaw ogółem. Ponadto Spółka współpracuje również z wieloma innymi dostawcami. Powyższe wskazuje na ograniczone ryzyko uzależnienia się Spółki od głównych dostawców. Działalność Spółki obarczona jest nieznacznym ryzykiem terminowości dostaw podzespołów i komponentów. Celem zapewnienia ciągłości sprzedaży Spółka utrzymuje stały zapas magazynowy na poziomie zabezpieczającym kilkutygodniową produkcję. Niezależnie od stanów magazynowych zawarte są umowy na dostawę podzespołów z kilkoma producentami celem utrzymania płynności dostaw oraz konkurencyjności cenowej.

Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych odbiorców

Głównymi odbiorcami produktów Spółki są składy i hurtownie materiałów budowlanych oraz firmy pośredniczące zaopatrujące inwestycje budowlane. Spółka celem poszerzenia grupy odbiorców o małe lokalne hurtownie materiałów budowlanych tworzy na terenie całego kraju sieć Składow Fabrycznych, z których mogą być one zaopatrywane. W 2015 roku liczba Składow Fabrycznych została ograniczona do poziomu 45 z powodu wprowadzenie nowej formy sprzedaży - Szybka Paczka.

W chwili obecnej Spółka prowadzi współpracę handlową z ponad 135 aktywnymi hurtowniami materiałów budowlanych. Partnerzy Handlowi to podmioty zamawiające większe ilości celem ich dalszej sprzedaży odbiorcom indywidualnym lub jako zaopatrzenie większej inwestycji realizowanej np. przez developera, spółdzielnie mieszkaniowe itp. Spółka poprzez swoich Przedstawicieli Handlowych cały czas poszerza krąg swoich odbiorców celem rozwoju sprzedaży, jak również uzupełnieniem kręgu dotychczasowych odbiorców, którzy z różnych względów zaprzestają współpracy ze Spółką np. w wyniku lepszej oferty od konkurencji, zmiany profilu działalności, zadłużenia u Spółki, upadłości itp. Stałe poszerzanie grona odbiorców sprawia, że Spółka nie jest uzależniona od żadnego z nich, aczkolwiek jest grupa dużych odbiorców, których odejście było by zauważalne w obrotach rocznych.

Ryzyko nadmiernego zadłużenia

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

Ryzyko związane z zasobami ludzkimi

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

Ryzyko związane z czynnikami losowymi

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

Warszawa, dn.31.03.2016 r.

Zarząd PRESTO S.A.


PRESTO S.A.
PREZESZARZADU

mgr inż. Krzysztof Sowiński