



NAJWYŻSZA IZBA KONTROLI
Delegatura w Bydgoszczy

LBY.410.005.02.2021

Mariusz Bednarski
Prezes Zarządu
Bydgoskich Zakładów Elektromechanicznych
„BELMA” S.A. w Białych Błotach
ul. Łochowska 69
86-005 Białe Błota

WYSTĄPIENIE POKONTROLNE

P/21/015 Funkcjonowanie Polskiej Grupy Zbrojeniowej i spółek zależnych

I. Dane identyfikacyjne

Jednostka kontrolowana	Bydgoskie Zakłady Elektromechaniczne „BELMA” Spółka Akcyjna w Białych Błotach, ul. Łochowska 69, 86-005 Białe Błota ¹
Kierownik jednostki kontrolowanej	Mariusz Bednarski, Prezes Zarządu Spółki ² , od 8 marca 2017 r. ³
Zakres przedmiotowy kontroli	1. Opracowanie i realizacja strategii Spółki. 2. Zarządzanie Spółką, nadzór właścicielski nad spółkami zależnymi oraz prowadzenie działalności gospodarczej. 3. Zawieranie, realizacja i rozliczanie zawartych umów. 4. Kształtowanie się wyników finansowych i wskaźników ekonomicznych Spółki.
Okres objęty kontrolą	Od 1 stycznia 2018 r. do 30 czerwca 2021 r. ⁴ z uwzględnieniem zaistniałych zdarzeń oraz dowodów wytworzonych przed i po tym okresie, jeżeli miały wpływ na ocenę kontrolowanej działalności.
Podstawa prawna podjęcia kontroli	Art. 2 ust. 3 ustawy z dnia 23 grudnia 1994 r. o Najwyższej Izbie Kontroli ⁵
Jednostka przeprowadzająca kontrolę	Najwyższa Izba Kontroli Delegatura w Bydgoszczy
Kontroler	Elżbieta Warda-Fereniec, główny specjalista kontroli państwowej, upoważnienie do kontroli nr LBY/41/2021 z 22 marca 2021 r. (akta kontroli str. 1-12)

II. Ocena ogólna⁶ kontrolowanej działalności

OCENA OGÓLNA

BELMA nie posiadała strategii rozwoju spółki, która byłaby powiązana ze strategią Grupy Kapitałowej Polskiej Grupy Zbrojeniowej⁷ a działalność prowadziła na podstawie rocznych Planów Rzeczowo-Finansowych oraz pięcioletnich planów finansowych, aktualizowanych i korygowanych w kolejnych latach⁸, które uwzględniały postanowienia i regulacje GK PGZ.

Zarząd Spółki efektywnie kierował powierzonym przedsięwzięciem, co przyczyniło się w latach 2018-2020 do wypracowania systematycznie rosnącego zysku netto w łącznej kwocie 6 588,4 tys. zł. Osiągane przez Spółkę wyniki finansowe oraz

¹ Dalej: „Spółka”, „BELMA”.

² Dalej: „Prezes”.

³ Wcześniej Członek Zarządu od 1 września 2016 r.

⁴ Czynności kontrolne zakończono 30 czerwca 2021 r.

⁵ Dz. U. z 2020 r. poz. 1200, dalej: „ustawa o NIK”.

⁶ Najwyższa Izba Kontroli formułuje ocenę ogólną jako ocenę pozytywną, ocenę negatywną albo ocenę w formie opisowej.

⁷ Dalej: „GK PGZ” lub „Grupa”.

⁸ W trakcie niniejszej kontroli, na polecenie Rady Nadzorczej Spółki, podjęto prace nad jej opracowaniem.

wskaźniki ekonomiczne (rentowności sprzedaży ROS⁹, zadłużenia aktywów WZA¹⁰, płynności bieżącej¹¹, produktywności zatrudnienia) ulegały polepszeniu.

W latach 2018-2020 przychody ze sprzedaży w segmencie militarnym wzrosły o 34,9%. Spółka realizowała 21¹² projektów badawczo-rozwojowych¹³ odnotowując w 2020 r. spadek przychodów ze sprzedaży wyrobów nowych lub ulepszonych¹⁴. Najważniejsze prace B+R dotyczyły projektów realizowanych w konsorcjach: Systemu Sterowanych Ładunków Wybuchowych *Jarzębina-S* i Pojazdu Minowania Narzutowego *Baobab-K*.

Przychody ze sprzedaży w segmencie militarnym w latach 2018-2020 stanowiły średnio 56,5% uzyskanych przez Spółkę przychodów ze sprzedaży i zrównanych z nimi ogółem. W całym okresie objętym kontrolą nie wystąpiły przypadki zaniechania realizacji umów związanych ze sprzedażą wyrobów lub usług Spółki.

W latach 2018-2020 BELMA prowadziła trzy postępowania sporne dotyczące trzech umów. W jednym przypadku Spółka musiała zapłacić naliczoną karę, natomiast w dwóch kolejnych sprawach prowadzone jest postępowanie sądowe.

W okresie objętym kontrolą Spółka realizowała szereg inwestycji ujętych w Planach Rzeczowo-Finansowych i Planach pięcioletnich. Analiza czterech inwestycji o najwyższej wartości, pozwoliła na stwierdzenie, że zostały one przeprowadzone zgodnie z założeniami.

III. Opis ustalonego stanu faktycznego oraz oceny częściowej¹⁵ kontrolowanej działalności

OBSZAR

Funkcjonowanie Spółki

Opis stanu faktycznego

1. Opracowanie i realizacja Strategii Spółki

Przedmiotem działalności Spółki w sektorze militarnym było projektowanie i produkcja wyrobów specjalnych na rzecz obronności kraju¹⁶, natomiast w sektorze pozamilitarnym projektowanie i produkcja wyrobów w wykonaniu przeciwwybuchowym¹⁷ oraz świadczenie usług przemysłowych z zakresu obróbki metali, przetwórstwa tworzyw sztucznych oraz pokryć galwanicznych.

(akta kontroli str. 13-60, 262-287)

W badanym okresie Spółka nie opracowała dokumentu o charakterze strategicznym, który byłby powiązany ze strategią GK PGZ lub ze strategią GK MESKO S.A. Nie posiadała również takiego dokumentu wcześniej. Spółka prognozowała: przyszłą sytuację ekonomiczną, zamierzenia rozwojowe, inwestycje, eksport etc. głównie na podstawie planów rzeczowo-finansowych¹⁸, planów

⁹ Liczony jako stosunek wyniku ze sprzedaży do przychodów ze sprzedaży.

¹⁰ Liczony jako stosunek kapitałów obcych (zobowiązania i rezerwy na zobowiązania) do aktywów ogółem.

¹¹ Liczony jako stosunek aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych.

¹² Odpowiednio dziewięć, dziewięć i trzy.

¹³ Dalej: „B+R”.

¹⁴ W porównaniu do 2019 r.

¹⁵ Oceny częściowe to oceny działalności w poszczególnych obszarach badań kontrolnych. Ocena częściowa może być sformułowana jako ocena pozytywna, ocena negatywna albo ocena w formie opisowej.

¹⁶ Przeznaczonych do ustawiania zapór minowych w systemach narzutowych oraz minowania klasycznego obszarów lądowych i przybrzeżnych wód morskich, a także do realizacji zadań w zakresie rozpoznania i wsparcia inżynierskiego, w tym m.in. wyszukiwania min, bomb, niewybuchów i improwizowanych ładunków wybuchowych.

¹⁷ Tj. elektrycznej aparatury w wykonaniu przeciwybuchowym. Urządzenia te mają zastosowanie w instalacjach elektrycznych pracujących w strefach zagrożonych wybuchem (Ex), występujących głównie w przemyśle wydobywczym, stoczniowym czy chemicznym.

¹⁸ Oznaczonych jako „Tajemnica przedsiębiorstwa Spółki”.

finansowych pięcioletnich, korygowanych o pozyskaną wiedzę na okres pięciu kolejnych lat, tj. 2018-2022, 2019-2023, 2020-2024. Ponadto co roku w sierpniu tworzone były prognozy wykonania planów, które były podstawą analiz prognozowania finansowego na kolejny rok.

Prezes podał, że Spółka w 2019 r. przygotowywała dane¹⁹ dla Polskiej Grupy Zbrojeniowej²⁰ do opracowania strategii domenowej – grupy produktowej *Broń i Amunicja*, która obejmowałaby lata 2015-2030. Po 2019 r. współpraca w tym temacie nie była podejmowana ani przez MESKO S.A. ani przez PGZ. Ponadto podał, że Spółka nie posiada *Programu rozwoju produktów* i nie prowadzi prac nad jego stworzeniem. Wyroby o przeznaczeniu specjalnym oraz wyroby w wykonaniu przeciwwybuchowym są modyfikowane wg potrzeb: zmieniających się norm, dostępności materiałów produkcyjnych oraz zapotrzebowania rynku. Zakres tych prac był każdorazowo uwzględniany w planie rzeczowo-finansowym Spółki.

Rada Nadzorcza Spółki 30 marca 2021 r. (w trakcie trwania niniejszej kontroli) postawiła Spółce cel zarządczy, którym było opracowanie, uzgodnienie i rozpoczęcie wdrażania wieloletniej Strategii Spółki. Zarząd rozpoczął przygotowania do realizacji tego celu. Przedstawienie końcowego/ostatecznego dokumentu do akceptacji Rady Nadzorczej ma nastąpić do 30 września 2021 r., a rozpoczęcie wdrażania zatwierdzonego harmonogramu inicjatyw strategicznych zaplanowano wykonać do 31 grudnia 2021 r.

(akta kontroli str. 61-90, 288-291, 352-412)

Spółka realizowała postanowienia *Polityk obszarowych*, o których mowa w § 23 Kodeksu Grupy PGZ. Zaliczały się do nich dokumenty w kategoriach: polityki, regulaminy, procedury i instrukcje, a ich implementację określa *Procedura Implementacji Standardów Organizacyjnych*. Spółka przyjęła do stosowania 26 standardów organizacyjnych²¹, które zostały zatwierdzone i włączone do repozytorium przez PGZ. Niektóre z rozwiązań PGZ oferują przystąpienie do określonych usług większości spółek w celu otrzymania korzystniejszej oferty, np. w zakresie zatrudniania i umieszczania ofert Spółka korzystała z portalu internetowego, w ramach zakupu wspólnego na usługi telefonii komórkowej z operatorem oraz zakup energii elektrycznej z dostawcą. Natomiast w zakresie zakupu i dostawy sprzętu komputerowego Spółka nie skorzystała z oferty w związku z niekorzystnym dla niej rozwiązaniem i wygórowanymi, jak na możliwości Spółki, warunkami cenowymi oferowanego sprzętu. W przypadku, gdy wypracowane przez Spółkę warunki z dotychczasowym dostawcą (np. zakup drutów spawalniczych) były

¹⁹ M.in. z zakresu światowej konkurencji produktowej (produkcji specjalnej) dla Spółki oraz portfel projektów B+R i produktów z oceną potencjału eksportowego Spółki, zakresem posiadanych licencji, opisem gotowości technologii produktu i jego konkurencyjności.

²⁰ Dalej: „PGZ”.

²¹ Były to: 1) Procedura Implementacji Standardów Organizacyjnych, 2) Polityka innowacyjności GK PGZ, 3) Polityka bezpieczeństwa Grupy PGZ, 4) Polityka Handlu Międzynarodowego w Grupie Kapitałowej PGZ, 5) Procedura zarządzania sprzedażą eksportową w Grupie Kapitałowej PGZ, 6) Procedura przygotowania Planów Rzeczowo-Finansowych w Grupie PGZ, 7) Dokumentacja opisująca przyjęte do stosowania zasady rachunkowości Polityka Rachunkowości Grupy Kapitałowej PGZ, 8) Polityka zarządzania zakupami w Grupie PGZ, 9) Procedura kontraktowania w ramach krajowych projektów zbrojeniowych w PGZ S.A. i Grupie PGZ, 10) Polityka Współpracy w Obszarze Zarządzania Kapitałem Ludzkim w Grupie PGZ, 11) Polityka audytu w Grupie PGZ, 12) Polityka kontroli operacyjnej w Grupie PGZ, 13) Polityka ochrony informacji niejawnych Grupy PGZ, 14) Polityka Cen Transferowych Grupy PGZ, 15) Polityka nadzoru właścicielskiego w Grupie PGZ, 16) Polityka CT/IT Grupy PGZ, 17) Polityka zawierania umów oraz kształtowania wynagrodzeń członków Zarządów w Grupie PGZ, 18) Polityka Społecznej odpowiedzialności Grupy PGZ, 19) Polityka budżetowania Grupy PGZ, 20) Regulamin Komitetu ds. Bezpieczeństwa Teleinformatycznego w Grupie PGZ, 21) Polityka informacyjna Grupy PGZ, 22) Regulamin Komitetu Inwestycyjnego Grupy PGZ, 23) Polityka Inwestycyjna Grupy PGZ, 24) Polityka zarządzania prawami własności intelektualnej w Grupie PGZ, 25) Polityka kredytowa w Grupie PGZ, 26) Polityka komunikacji marketingowej Grupy PGZ.

ekonomicznie korzystniejsze, Spółka nie przystępowała do umowy w ramach zakupów grupowych.

(akta kontroli str. 288-299, 326-351)

2. Zarządzanie i działalność gospodarcza

Opis stanu
faktycznego

Wartość kapitału zakładowego w okresie objętym kontrolą nie zmieniła się i wynosiła 4 385 000 zł. Udział akcjonariuszy w kapitale podstawowym Spółki na 1 kwietnia 2021 r. przedstawiał się następująco:

- MESKO S.A. – 85,19%
- PGZ - 2,52%;
- akcjonariusze indywidualni – 12,29%.

BELMA posiadała udziały/akcje w trzech spółkach: Inweststar S.A. w Starachowicach (569 akcji/udziałów i 0,05% udziału w prawie głosu), Zakłady Metalowe „DEZAMET” S.A. w Nowej Dębie (3 236 i 0,17%) oraz Huta Stalowa Wola S.A. w Stalowej Woli (381 i b.d.)²².

Spółka nie posiadała spółek zależnych.

(akta kontroli str. 56-60, 91-261)

W latach 2018-2020 przepływy finansowe pomiędzy Spółką a PGZ kształtowały się odpowiednio: 15 tys. zł; 36,8 tys. zł; 26,7 tys. zł.

Na ww. kwoty składały się:

- w 2018 r. 4,2 tys. zł z tytułu dywidendy i 10,8 tys. zł z innych tytułów, tj.: refaktury za aplikację Transfer Pricing Manager²³ (2,4 tys. zł), refaktury pozostałych usług²⁴ (7,9 tys. zł), usługi wsparcia²⁵ (0,5 tys. zł);
- w 2019 r. 13,2 tys. zł z tytułu dywidendy i 23,6 tys. zł z innych tytułów, tj.: refaktury za aplikację TPM (2,4 tys. zł), refaktury pozostałych usług (20,0 tys. zł), usługi wsparcia (1,2 tys. zł);
- w 2020 r. 16,8 tys. zł z innych tytułów, tj.: refaktury za aplikację TPM (2,4 tys. zł), refaktury pozostałych usług (6,9 tys. zł), usługi wsparcia (0,6 tys. zł).

W latach 2018-2020 przepływy finansowe pomiędzy Spółką a MESKO S.A. kształtowały się odpowiednio: 428,3 tys. zł; 516,6 tys. zł; 1 533,4 tys. zł.

Na ww. kwoty składały się:

- w 2018 r. 142,0 tys. zł z tytułu dywidendy, 208,1 tys. zł z tytułu sprzedaży usług pozaprodukcyjnych²⁶ i 78,2 tys. zł z innych tytułów, tj.: zakup materiałów produkcyjnych (60,2 tys. zł); usługa utylizacji opóźniaczy pirotechnicznych (18,0 tys. zł);
- w 2019 r. 448,3 tys. zł z tytułu dywidendy, 0,5 tys. zł z tytułu sprzedaży usług pozaprodukcyjnych i 68,8 tys. zł z tytułu zakupu materiałów produkcyjnych;
- w 2020 r. 567,8 tys. zł z tytułu dywidendy, 1,1 tys. zł z tytułu sprzedaży usług pozaprodukcyjnych i 964,5 tys. zł z tytułu zakupu materiałów produkcyjnych.

(akta kontroli str. 56-60, 413-414)

²² HSW S.A. nie dostarczyła potwierdzenia/deklaracji procentowego udziału w prawie głosu Spółki.

²³ Aplikacja umożliwiająca gromadzenie danych Spółki w celu sporządzania dokumentacji cen transferowych, dalej: „aplikacja TPM”.

²⁴ M.in. opłat za bilety lotnicze, transport eksponatów na targi, wydruk kalendarzy.

²⁵ Koszty udziału pracowników Spółki w szkoleniach organizowanych przez PGZ.

²⁶ Było to wykonanie obróbki powierzonych elementów, które stanowiły części składowe produktu końcowego MESKO S.A. (np. pokrycia galwaniczne, obróbka mechaniczna – prace wykonywano na podstawie otrzymanej dokumentacji technicznej).

Spółka 22 listopada 2018 r. zawarła z PGZ „Umowę prowizyjną i o świadczenie usług wsparcia”²⁷, w ramach której PGZ zobowiązała się m.in. do świadczenia usług pośrednictwa na rzecz Spółki oraz wsparcia poprzez promowanie i poszukiwanie nowych kontrahentów i kontaktów, w tym poprzez usługi zarządcze i udostępnienie znaku towarowego. W ramach współpracy PGZ miała również podejmować działania wspierające, mające na celu poprawę efektywności współpracy/pracy w Grupie, takie jak np.: wprowadzanie nowych rozwiązań IT, usługi HR, dążenie do spójności wewnętrznych procedur, a także promowanie Grupy przez podejmowane działania marketingowych.

Z tytułu rzeczywistego świadczenia usług pośrednictwa oraz usług wsparcia Spółka zobowiązana była do zapłaty na rzecz PGZ kwartalnej prowizji²⁸. W okresie objętym kontrolą Spółka korzystała wyłącznie z oferty szkoleniowej.

Umowa udzielała również Spółce prawo do korzystania ze znaku towarowego. W zamian za rzeczywiste świadczone zgodnie z nią usługi zarządzania przez PGZ i za równoczesne udostępnienie znaku towarowego, Spółka zobowiązana była do wynagrodzenia na rzecz PGZ w wysokości 5% przychodów netto, z tego 4,199% za udostępnienie znaku towarowego i 0,801% za usługi zarządzania²⁹. W okresie objętym kontrolą Spółka nie korzystała z usług zarządzania i nie była obciążana przewidywanymi z tego tytułu kosztami.

Umowa została zawarta na czas nieoznaczony, każdej ze stron przysługuje prawo do jej rozwiązania za 6-miesięcznym okresem wypowiedzenia ze skutkiem na koniec roku kalendarzowego. Ponadto PGZ przysługuje prawo do rozwiązania Umowy za skutkiem natychmiastowym w przypadku zaprzestania przynależności Spółki do Grupy.

Spółka zaliczała opłaty netto z tytułu Umowy do kosztów uzyskania przychodów zmniejszając podstawę opodatkowania, a podatek od towarów i usług (VAT) naliczony rozliczała z należnym (obniżając kwotę VAT do zapłaty). Z tytułu opłaty prowizyjnej Spółka w latach 2018-2020 zapłaciła łącznie do PGZ 37,1 tys. zł.

(akta kontroli str. 56-60, 288-325, 996-1041)

Przed podpisaniem Umowy Zarząd wystosował pismo do PGZ z wątpliwościami dotyczącymi zawartych w niej postanowień, jednakże nie dokonano w niej żadnych zmian. Również Związki Zawodowe działające w Spółce wystosowały pismo do PGZ (do wiadomości do Ministra i innych instytucji państwowych i nadzorczych) w sprawie Umowy, jednakże żaden z zapisów Umowy nie uległ zmianie.

(akta kontroli str. 296-307)

W latach 2018-2020 Zarząd corocznie podejmował uchwałę³⁰ w sprawie podziału zysku netto za dany rok obrotowy, przekazywał ją do oceny przez Radę Nadzorczą³¹, a następnie pod uchwałę Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Spółki³². Zarząd wnioskował aby zysk bilansowy za 2018 r

²⁷ Dalej: „Umowa”, mającą zastosowanie od 1 stycznia 2018 r.

²⁸ Zasady ustalania wysokości prowizji zostały opisane w zał. Nr 5 do Umowy.

²⁹ Usługi zarządzania to m.in.: [1] wsparcie operacyjne lub koordynacja w zakresie spełnienia wymogów dotyczących utrzymania koncesji oraz ustawowych warunków obrotu towarami i usługami, podlegającymi koncesji lub zezwoleniom eksportowym oraz współpracy zagranicznej z NATO i NAMSA; [2] usługi marketingowe, promocyjne i public relations w zakresie budowania marki, koordynacja wizyt i pokazów sprzętu dla podmiotów zagranicznych oraz inicjowania i utrzymywania kontaktów międzynarodowych; [3] nadzór korporacyjny – standaryzacja zadań, ujednoczenie rozwiązań formalnych; [4] standaryzacja usług księgowych – opracowanie i wdrożenie polityki rachunkowości, zasad konsolidacji, zasad budżetowania oraz ocen transferowych.

³⁰ Nr 10/2018, Nr 5/2019 i Nr 5/2020.

³¹ Uchwały Rady Nadzorczej o numerach: 20/9/2018, 44/9/2019 i 74/9/2020.

³² Nr 4 z 2018 r., Nr 5 z 2019 r i Nr 6/2020.

w wysokości 1 114,7 tys. zł przeznaczyć w całości na kapitał rezerwowy z przeznaczeniem na działalność inwestycyjną. Rada Nadzorcza poparła ten wniosek³³, jednakże Walne Zgromadzenie uchwaliło, że na kapitał rezerwowy na działalność inwestycyjną przeznaczy 948,1 tys. zł a pozostałą część, tj. 166,6 tys. zł na dywidendę dla akcjonariuszy (po 0,38 zł/akcję). W kolejnym roku Zarząd wnioskował o przeznaczenie zysku bilansowego w wysokości 1 734,8 tys. zł na: [1] kapitał rezerwowy z przeznaczeniem na działalność inwestycyjną w kwocie 1 008,6 tys. zł; [2] dywidendę w kwocie 526,2 tys. zł (po 1,20 zł/akcję); [3] zasilenie Zakładowego Funduszu Świadczeń Socjalnych kwotą 200,0 tys. zł. Rada Nadzorcza oraz Walne Zgromadzenie przyjęły proponowany podział zysku bez zmian. Zysk bilansowy za 2020 r. w wysokości 2 221,9 tys. zł Zarząd postanowił przeznaczyć na: [1] kapitał rezerwowy z przeznaczeniem na działalność inwestycyjną w kwocie 1 555,3 tys. zł; [2] dywidendę w kwocie 666,6 tys. zł. Rada Nadzorcza oraz Walne Zgromadzenie poparło uchwałę Zarządu, jednakże Walne Zgromadzenie skorygowało podział kwot na [1] – 1 555,4 tys. zł i [2] 666,5 tys. dla równego podziału kwoty, która miała przypadać na jedną akcję (tj. 1,52 zł/akcję).

Prezes podał, że zgodnie z *Polityką dywidendową* w PGZ minimalna dywidenda dla akcjonariuszy powinna wynosić nie mniej niż 30% zysku netto do podziału, przy indywidualnym i obiektywnym podejściu do sytuacji każdej ze spółek w Grupie. W uzasadnionych przypadkach występuje możliwość odstąpienia od poboru dywidendy w całości lub w części, gdy organy Spółki zawnioskują o przeznaczenie całości lub części zysku netto na kapitał zapasowy lub kapitał rezerwowy z wyraźnym przeznaczeniem na cele rozwojowe, ze wskazaniem konkretnego projektu i zadania. Zarząd dąży do zachowania wyznaczonych w *Polityce* proporcji podziału kwoty z zysku po odliczeniu dywidendy: [1] min. 70% na kapitał zapasowy i kapitały rezerwowe; [2] max 30% na inne cele³⁴. Ponadto podał, że Zarząd widzi szanse na modernizację i rozwój Spółki głównie poprzez wykorzystanie środków z zysku, dlatego co roku wnosi o taki podział środków, który zapewni realizację zamierzeń, głównie rozwojowych i inwestycyjnych.

(akta kontroli str. 328-335, 415-421, 423-764)

W okresie od 2018 do 2021 r. (do 30 czerwca 2021 r.) Prezes nie pełnił funkcji w zarządach innych spółek GK PGZ ani w spółkach spoza Grupy.

(akta kontroli str. 56-60)

W okresie objętym kontrolą Spółka nie brała udziału w Programach Modernizacji Technicznej³⁵ Sił Zbrojnych ani nie realizowała zamówień dot. Planu Zakupów Środków Materiałowych. Poza PMT pozyskała sześć³⁶ i realizowała 19³⁷ zamówień. Dotyczyły one naprawy zapalników (oraz przerobienia na zapalnik ćwiczebny), dostaw miny dennej, kaset ISM oraz min ręcznych (również ćwiczebnych oraz ich makiet), realizacji pracy rozwojowej w konsorcjum Baobab-K.

Spółka nie realizowała PMT, ponieważ żaden z nich nie obejmował jej produkcji. Nie została także wybrana jako podwykonawca do żadnego z projektów.

(akta kontroli str. 415-422, 840-849)

³³ Uchwała nr 20/9/2018.

³⁴ Głównie zasilanie ZFŚS – odpisu dokonuje się tylko w przypadku pobrania dywidendy i nie może on być od niej wyższy.

³⁵ Dalej: „MPT”.

³⁶ Odpowiednio: dwa, trzy i jedno zamówienie.

³⁷ Odpowiednio: siedem, sześć i pięć zamówień.

Spółka w badanym okresie wzięła udział w sześciu³⁸ postępowaniach przetargowych, które wygrała. Nie zaniechała i nie przerwała realizacji żadnego z nich oraz nie poniosła z tego tytułu żadnych konsekwencji finansowych.

(akta kontroli str. 415-421)

Dane o przychodach Spółki

W latach 2018-2020 przychody Spółki ze sprzedaży wzrosły z 33 813,9 tys. zł w 2018 r. do 42 834,6 tys. zł w 2020 r., tj. o 26,7%. Wzrost przychodów w tym okresie dotyczył segmentu militarnego o 34,9%³⁹, natomiast sektor pozamilitarny odnotował spadek przychodów o 7%⁴⁰. Dominującymi produktami i usługami w segmencie militarnym były: miny przeciwpancerne, kasety minowe, morskie miny przeciwdesantowe, pirotechniczne opóźniacze zapłonu, remonty i zamiana oraz regeneracja zapalników. W segmencie pozamilitarnym (krajowym) dominowała: przeciwwybuchowa aparatura dla górnictwa i chemii, precyzyjna obróbka skrawaniem, obróbka galwaniczna oraz przetwórstwo termoutwardzalnych tworzyw sztucznych. Dynamika przychodów w segmencie militarnym przedstawiała się w kolejnych latach odpowiednio: 97,8%, 123,9% oraz 110,1%. Natomiast w segmencie pozamilitarnym wyniosła: 101,2%, 92,1% i 100,7%⁴¹.

Prezes wyjaśnił, że obniżenie przychodów w obszarze segmentu pozamilitarnego w badanym okresie spowodowane było przede wszystkim zawartymi umowami w segmencie militarnym. Wiązało się to ze wzrostem produkcji i pracochłonności, wynikającej z przyjętych do realizacji wyrobów „S”, przy równoczesnym utrzymaniu zbliżonych mocy produkcyjnych. Kolejnym czynnikiem było ograniczenie składania zamówień w sektorze usług, których realizacja odbywa się w większości przypadków na podstawie pojedynczych zamówień.

(akta kontroli str. 765, 840-849)

W latach 2018-2020 Spółka uzyskała przychody z tytułu eksportu usług w segmencie pozamilitarnym odpowiednio: 4 334 tys. zł (12,8% przychodów ze sprzedaży ogółem), 4 613,8 tys. zł (11,9%) i 5 670,1 tys. zł (13,2%). Prezes podał, że sprzedaż eksportowa opierała się na zawartych porozumieniach ramowych, na podstawie zamówień realizowanych w cyklach tygodniowych na: elementy z tworzyw sztucznych (m.in. puszki rozgałęźne), obróbkę mechaniczną (elementy stalowe do produkcji elektrowni wiatrowych), elementy/detale wykorzystywane w urządzeniach medycznych. Wszystkie umowy zawarte zostały przez Spółkę, bez udziału GK PGZ. Spółka nie realizowała w badanym okresie eksportu w segmencie militarnym.

[...] ⁴²

(akta kontroli str. 765, 783-784, 840-849)

³⁸ W 2018 r. w dwóch, w 2019 r. w trzech i w 2020 r. w jednym.

³⁹ Z kwoty 18 281,0 tys. zł do 24 658,6 tys. zł.

⁴⁰ Z kwoty 15 464,7 tys. zł do 14 385,7 tys. zł.

⁴¹ Dla segmentu krajowego: 112,5%, 86,3% i 89,8%, dla segmentu eksportowego: 80,8%, 106,5% i 122,9%.

⁴² [Pouczenie: Zgodnie z art. 8 ust. 5 ustawy z dnia 6 września 2001 r. o dostępie do informacji publicznej (Dz. U. z 2020 r. poz. 2176) Najwyższa Izba Kontroli informuje, że na podstawie art. 5 ust. 2 ustawy o dostępie do informacji publicznej w zw. z art. 11 ust. 2 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz. U. z 2020 r. poz. 1913) jawność wystąpienia pokontrolnego nr LBY.410.005.02.2021 została wyłączona w zakresie, w jakim jego treść dotyczy tajemnicy przedsiębiorstwa Bydgoskich Zakładów Elektromechanicznych BELMA S.A. Wyłączenia jawności dokonano w interesie przedsiębiorcy. Dalej: „tajemnica przedsiębiorstwa”.]

Przychody ze sprzedaży na rzecz Sił Zbrojnych w latach 2018-2020 systematycznie wzrastały od 14 069,4 tys. zł do 21 749,2 tys. zł, tj. o 54,6%.

W roku 2019 i 2020 Spółka otrzymała od MON zaliczki w kwotach odpowiednio: 6 847,1 tys. zł i 4 020,3 tys. zł. [...] ⁴³ Przekazane przez MON zaliczki Spółka przechowywała na nieoprocentowanym koncie bankowym. Zawarte umowy nie obligowały Spółki do zakładania lokat lub przetrzymywania przekazanych środków na oprocentowanym koncie.

(akta kontroli str. 840-849, 858-979)

W okresie objętym kontrolą Spółka nie była dokapitalizowana oraz nie uzyskała pożyczek od PGZ ani od MESKO S.A.

(akta kontroli str. 415-421, 765)

Struktura wartości eksportu wg krajów

Najważniejszymi odbiorcami usług eksportowych w latach 2018-2020 (tylko segment pozamilitarny) byli Niemcy, do których wartość eksportu wyniosła 11 217,6 tys. zł i Finlandia 2 051,0 tys. zł.

(akta kontroli str. 415-421, 765, 783-874)

Wybrane dane i wskaźniki ekonomiczne:

W latach 2018-2020 wartość aktywów ogółem wzrosła w 2019 r. do 69 814,6 tys. zł w stosunku do roku poprzedniego (2018 r. – 57 326,8 tys. zł) o 15,7%, natomiast w kolejnym roku zmalała o 9,3% do kwoty 63 814,6 tys. zł. Udział aktywów trwałych w sumie bilansowej nieznacznie zmalał z 40,0% w 2018 r. do 38,9% w 2020 r. Najwyższą pozycją w aktywach trwałych były rzeczowe aktywa trwałe 83,1% - 84,2% - 81,7%.

Aktywa obrotowe stanowiły 60,1% sumy bilansowej w 2018 r., 65,7% w 2019 r., a w 2020 r. 61,4% z czego największymi pozycjami były inwestycje krótkoterminowe (50,8%, 65,4%, 48,3%) i zapasy (29,7%, 27,7%, 45,9%).

Wysokość kosztów ogółem wyniosła 36 169,9 tys. zł w 2018 r. 39 616,2 tys. zł w 2019 r. i 43 674,0 tys. zł w 2020 r., z czego koszty działalności operacyjnej stanowiły odpowiednio 92,7%, 92,3%, i 90,7%. W ramach kosztów działalności operacyjnej największy udział stanowiły koszty wynagrodzenia (35,6%, 33,9% i 34,9%) oraz zużycia materiałów i energii (22,1%, 27,6%, 32,1%).

Wynik finansowy ze sprzedaży wzrósł z 992,7 tys. zł w 2018 r. do 2 357,3 tys. zł w 2019 r. by zmaleć do 2 337,0 tys. zł w 2020 r.

Zysk netto wypracowany przez Spółkę systematycznie rósł: 1 734,8 tys. zł w 2018 r., 2 221,9 tys. zł w 2019 i 2 631,7 tys. zł w 2020 r.

Prezes wyjaśnił, że na wynik finansowy w 2020 r. miał wpływ wzrost kosztów rodzajowych zależny od czynników zewnętrznych m.in. od: wzrostu płacy minimalnej, inflacji, podatku od nieruchomości i gruntów, struktury asortymentowej wynikającej ze zmienności żądań rynku.

Wskaźnik zadłużenia aktywów (WZA) kształtował się w ww. okresie na bezpiecznym poziomie - 41,6%, 49,9% i 42,1%, a wskaźnik płynności bieżącej uzyskiwał optymalne wartości i wynosił odpowiednio 6,0, 2,6 i 4,2⁴⁴.

⁴³ Tajemnica przedsiębiorstwa.

⁴⁴ Mierzony jako aktywa obrotowe/zobowiązania krótkoterminowe. Wg systemu SAP wskaźnik wynosił odpowiednio 4,2, 2,3 i 3,1.

Stan zobowiązań Spółki⁴⁵ zmieniał się w kolejnych latach, i wynosił ogółem - 7 111,2 tys. zł, 18 457,3 tys. zł i 10 819,6 tys. zł, a krótkoterminowych odpowiednio 5 719,3 tys. zł, 17 386,3 tys. zł i 9 362,8 tys. zł.

Wartości EBITDA wynosiły 4 120,4 tys. zł, 5 108,6 tys. zł i 5 485,1 tys. zł, a rentowność sprzedaży (ROS) 2,9%, 6,1% i 5,5%.

(akta kontroli str. 415-421, 456-465, 561-569, 683-691, 787-792, 980-982)

Zatrudnienie i wynagrodzenia

W latach 2018-2020 przeciętne zatrudnienie wzrosło z 224 do 229 osób, tj. o 2,2%. Przeciętne zatrudnienie na stanowiskach robotniczych systematycznie wzrastało ze 146 osób w 2018 r. do 155 osób w 2020 r., tj. o 6,2%, a przeciętne zatrudnienie na stanowiskach nierobotniczych nieznacznie wzrosło z 78 w 2018 r. do 80 w 2019 r., by spaść do 77 w 2020 r., tj. uległo zmniejszeniu o 1,3%. Prezes wyjaśnił, że spadek zatrudnienia w 2020 o trzy osoby w stosunku do 2018 r. spowodowany był odejściem tych pracowników na emeryturę. Obowiązki tych osób zostały podzielone na pozostałych pracowników danej komórki.

Przeciętne miesięczne wynagrodzenie wzrosło z 4 099 zł w 2018 r. do 4 881 zł w 2020 r., tj. o 19,1%. Prezes wyjaśnił, że wzrost przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia wynikał, przede wszystkim ze wzrostu płacy minimalnej. W 2018 r. płaca minimalna wynosiła 2 100 zł, natomiast w Spółce – 2 310 zł, w 2020 r. odpowiednio 2 600 zł i 2 860 zł. Przyjęte przez Spółkę wyższe stawki wynikały z Ponadzakładowego Układu Zbiorowego Pracy, a w konsekwencji podjęcia działań w uzgodnieniu ze stroną społeczną, mających na celu przeciwdziałaniu spłaszczaniu struktury wynagrodzeń.

(akta kontroli str. 91-261, 415-421, 785-787, 980-982)

Produktywność oraz dynamika produktywności i wynagrodzeń

Wskaźnik produktywności zatrudnienia w latach 2018-2020 wyniósł odpowiednio: 150,8 tys. zł, 169,5 tys. zł i 186,5 tys. zł. Dynamika produktywności zatrudnienia w Spółce⁴⁶ wyniosła w kolejnych latach: 102,0%; 112,4%; 110,0% natomiast dynamika przeciętnego wynagrodzenia wyniosła: 101,6%; 102,4% i 116,3%. Prezes wyjaśnił, że powodem wyprzedzenia dynamiki produktywności przez dynamikę wynagrodzenia były czynniki związane ze wzrostem płacy minimalnej oraz odejściem pracowników na emeryturę. Uzasadnieniem wzrostu dynamiki wynagrodzenia było przeciwdziałanie pozyskiwania pracowników przez inne podmioty oraz poprawa warunków bytowych pracowników Spółki.

Zdaniem Zarządu ewentualny spadek zatrudnienia może stworzyć zagrożenie dla sytuacji ekonomicznej Spółki, jednakże większym i prawdopodobnym ryzykiem jest trudność w pozyskaniu wykwalifikowanej kadry, zwłaszcza konstruktorów w zakresie wykorzystywania materiałów wybuchowych i konstruowania zapalników. Aby zapobiec materializacji tego ryzyka Zarząd podejmuje rozmowy m.in. z Wojskową Akademią Techniczną i przekazuje makiety wyrobów w celach szkoleniowych, jak również zaprasza do Spółki przedstawicieli kadry akademickiej uczelni. Drugim rozwiązaniem, które zaaprobowало MON, jest współpraca z instytutami wojskowymi, tj. Wojskowym Instytutem Techniki Inżynierskiej we Wrocławiu i Wojskowym Instytutem Technicznym Uzbrojenia w Zielonce⁴⁷.

(akta kontroli str. 415-421, 787, 793, 980-982)

⁴⁵ Wartości na dzień 31 grudnia lat 2018-2020.

⁴⁶ Gdzie rok poprzedni jest równy 100%.

⁴⁷ Dalej „WITI” i WITU”.

3. Realizacja prac badawczo-rozwojowych i podnoszenie poziomu jakościowego produktów i usług

Opis stanu faktycznego

[...] ⁴⁸

W badanym okresie Spółka nie zerwała i nie zaniechała żadnej zawartej umowy. Ponadto nie było przypadków nieodebrania wyrobów (partii wyrobów) czy usług z powodu niespełnienia wymagań zamawiającego.

[...] ⁴⁹

W badanym okresie Spółka nie płaciła kar umownych z tytułu nieprawidłowej jakości dostarczonych towarów czy usług.

(akta kontroli str. 794-800)

[...] ⁵⁰

W latach 2018-2020 Spółka wydatkowała na inwestycje odpowiednio (kwoty netto): 1 362 658,32 zł, 3 409 993,12 zł oraz 2 257 905,27 zł.

W 2018 r. najwyższą pozycję w nakładach inwestycyjnych stanowiły „Nakłady na inwestycje rozpoczęte w latach poprzednich”, które stanowiły 44,1% nakładów ogółem.

W 2019 r. i 2020 r. najwyższą pozycję stanowiły „Nakłady na zakup nowych maszyn i urządzeń”, które stanowiły odpowiednio 69,6% i 45,8% ogółu nakładów.

Prezes wyjaśnił, że Spółka każdego roku w ramach inwestycji odtworzeniowych wymienia i unowocześnia park maszynowy.

Analizie poddano, w kolejnych latach objętych kontrolą, cztery inwestycje o najwyższej wartości.

W 2018 r. była to modernizacja budynku produkcyjnego 002, na którą wydano łącznie 456,3 tys. zł, w 2019 r. zakup centrum obróbczego CNC 3-osiowego za 662,5 tys. zł i 5-osiowego za 1 113,6 tys. zł, a w 2020 r. zakup centrum obróbczego 5-osiowego za 952,6 tys. zł.

Zakup obrabiarek zwiększył możliwości obróbki dużych detali, natomiast modernizacja budynku przyczyniła się do poprawy warunków pracy i zmniejszenia kosztów jego eksploatacji. Powyższe inwestycje ujęte były w Planach Spółki, zostały zrealizowane terminowo, a koszty mieściły się w zaplanowanych wielkościach.

(akta kontroli str. 794-798, 803-839)

Stwierdzone nieprawidłowości

W działalności kontrolowanej jednostki w przedstawionym wyżej zakresie nie stwierdzono nieprawidłowości

IV. Uwagi i wnioski

W związku z niestwierdzeniem nieprawidłowości Najwyższa Izba Kontroli, nie formułuje uwag ani wniosków.

⁴⁸ Tajemnica przedsiębiorstwa.

⁴⁹ Tajemnica przedsiębiorstwa.

⁵⁰ Tajemnica przedsiębiorstwa.

V. Pozostałe informacje i pouczenia

Wystąpienie pokontrolne zostało sporządzone w dwóch egzemplarzach; jeden dla kierownika jednostki kontrolowanej, drugi do akt kontroli.

Prawo zgłoszenia
zastrzeżeń

Zgodnie z art. 54 ustawy o NIK kierownikowi jednostki kontrolowanej przysługuje prawo zgłoszenia na piśmie umotywowanych zastrzeżeń do wystąpienia pokontrolnego, w terminie 21 dni od dnia jego przekazania. Zastrzeżenia zgłasza się do dyrektora Delegatury NIK w Bydgoszczy. Prawo zgłaszania zastrzeżeń, zgodnie z art. 61b ust. 2 ustawy o NIK, nie przysługuje do wystąpienia pokontrolnego zmienionego zgodnie z treścią uchwały w sprawie zastrzeżeń.

Bydgoszcz, 1 lipca 2021 r.

Kontroler
(-) Elżbieta Warda-Fereniec
Główny specjalista kontroli
państwowej

Najwyższa Izba Kontroli
Delegatura w Bydgoszczy
p.o. Dyrektor
(-) Tomasz Sobecki