

## Uzasadnienie

do Uchwały nr 5 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 26 czerwca 2019 r. w sprawie zmiany Uchwały nr 1 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Warszawskich Zakładów Sprzętu Ortopedycznego S.A. z dnia 29 grudnia 2016 r. w sprawie zasad kształtowania wynagrodzeń Członków Zarządu Spółki

Kwestie wynagradzania osób kierujących spółkami z udziałem Skarbu Państwa szczegółowo są uregulowane w ustawie z dnia 9 czerwca 2016 r. o zasadach kształtowania wynagrodzeń osób kierujących niektórymi spółkami (Dz.U. z 2017 r. poz. 2190). Obowiązek podjęcia działań kształtujących zasady wynagradzania Zarządu został zrealizowany poprzez podjęcie przez Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Warszawskich Zakładów Sprzętu Ortopedycznego S.A. Uchwały nr 1 z dnia 29 grudnia 2016 r. Zgodnie z niniejszą Uchwałą z Członkiem Zarządu Spółki zawierana jest umowa o świadczenie usług zarządzania, której treść określa Rada Nadzorcza na warunkach określonych w ww. ustawie. Dotychczasowa wysokość wynagrodzenia stałego Prezesa Zarządu Spółki określona była w przedziale od dwukrotności do czterokrotności przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw bez wypłat nagród z zysku w czwartym kwartale roku poprzedniego, ogłoszonego przez Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego.

Wnioskiem zawartym w Uchwale Nr 35/VII/2019 z dnia 17 kwietnia 2019 r. Rada Nadzorcza Spółki wystąpiła do Walnego Zgromadzenia o podwyższenie wysokości miesięcznego wynagrodzenia stałego dla Prezesa Zarządu Spółki do pięciokrotności przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw bez wypłat nagród z zysku w czwartym kwartale roku poprzedniego, ogłoszonego przez Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego uwzględniając osiągnięte wyniki Spółki, jej rozwój oraz stopień realizacji zadań. Zgodnie art. 4 ust. 3 ww. ustawy projekt uchwały w sprawie zasad kształtowania wynagrodzeń członków organu zarządzającego może przewidywać inną wysokość części stałej wynagrodzenia członka organu zarządzającego niż określona zgodnie z art. 4 ust. 2 ustawy, jeżeli przemawiają za tym wyjątkowe okoliczności dotyczące spółki albo rynku, na którym ona działa.

Mając na uwadze powyższe, wskazać należy, iż Prezes Zarządu stoi na czele Spółki, pełni również funkcję Dyrektora Generalnego i kieruje całokształtem działalności oraz ponosi za nią odpowiedzialność. Realizowana od 2016 r. restrukturyzacja Spółki przez Zarząd przyczyniła się do istotnego poprawienia osiąganego przez Spółkę wyniku, co przedstawia poniższa tabela:

Zestawienie przychodów, kosztów i wyniku ze sprzedaży za lata 2016, 2017, 2018

	2016 r.	2017 r.	2018 r.
Przychody netto ze sprzedaży	7 358 137,00 zł	8 678 374,73 zł	10 656 284,17 zł
Koszty operacyjne	4 884 802,35 zł	5 806 382,03 zł	7 214 631,02 zł
Wynik (zysk) ze sprzedaży	2 473 334,75 zł	2 871 992,70 zł	3 441 653,15 zł

Dalszy znaczący wzrost przychodów Spółka osiągnęła także na koniec I kwartału 2019 r., co pokazują wyniki finansowe przedstawione w poniższej tabeli:

Zestawienie przychodów, kosztów i wyniku ze sprzedaży za I kwartał 2019 r.

	Plan na koniec I kwartału 2019 r. (tys. zł)	Wykonanie planu na koniec I kwartału 2019 r. (tys. zł)	Stopień realizacji planu
Przychody netto ze sprzedaży	2810	3876	138 %
Koszty operacyjne	2722	3572	131 %
Wynik (zysk) ze sprzedaży	88	304	345 %

W efekcie prowadzonych przez Zarząd działań w latach 2016-2018, Spółka istotnie poszerzyła swoją ofertę rynkową oraz zakres terytorialny funkcjonowania, pozyskując w ten sposób licznych nowych klientów. Objęto nią wszystkie obszary operacyjne Spółki, tj. produkcję indywidualnych wyrobów ortopedycznych, handel seryjnymi wyrobami ortopedycznymi, przychodnię ortopedyczno-rehabilitacyjną oraz wynajem nieruchomości. Pewne segmenty operacyjne zostały rozwinięte lub wręcz stworzone od podstaw.

Zarząd z pozytywnym skutkiem realizuje politykę rozwoju firmy, mającą na celu, aby istniejący dotychczas kluczowy dział indywidualnej produkcji ortopedycznej został zmodernizowany i unowocześniony poprzez nabycie nowoczesnych maszyn i urządzeń oraz wzbogacony o nowe wyroby. W roku 2018 wykonany został prototyp protezy opartej o smart materials (włókna węglowe i materiał z pamięcią kształtu) z modułem monitorującym aktywność osoby niepełnosprawnej, nad którym w kolejnych latach będą prowadzone prace w celu wprowadzenia go na krajowy rynek ortopedyczny, a może nawet zagraniczny.

W ramach rozwijania działu handlowego poczynione zostały kroki ukierunkowane na budowę sieci punktów sprzedaży wyrobów ortopedycznych – na koniec 2018 r. Spółka posiadała pięć własnych sklepów z zaopatrzeniem ortopedycznym. Równolegle, systematycznie poszerzany jest asortyment wyrobów dostępnych w sprzedaży – do oferty wprowadzone zostały inne niż ortopedyczne produkty medyczne. Ponadto, kontynuowany jest rozwój usługi polegającej na wypożyczaniu pacjentom sprzętu rehabilitacyjnego, takiego jak łóżka rehabilitacyjne czy wózki inwalidzkie.

Z kolei utworzona w 2013 roku przychodnia ortopedyczna-rehabilitacyjna, która pierwotnie świadczyła zabiegi jedynie z zakresu kinezyterapii wykonywane sporadycznie, w 2016 roku poszerzyła swoją ofertę o zabiegi z zakresu rehabilitacji leczniczej, przekształcając się w przychodnię w pełni uniwersalną, będącą w stanie obsłużyć każdego pacjenta ze schorzeniem ortopedycznym. Spółka wygrała w 2016 roku konkurs w ZUS-ie na zabiegi w ramach prewencji leczniczej, a w roku 2017 zawarła kontrakt z NFZ. W roku 2018 przychodnia z wielokrotnością przychody związane z rehabilitacją. Dalszym celem rozwoju przychodni jest doprowadzenie do świadczenia wszystkich usług oczekiwanych przez klienta.

Odpowiednie działania podjęte przez Zarząd Spółki doprowadziły do wynajęcia wszystkich wolnych powierzchni użytkowych (biur, magazynów, hal produkcyjnych), co spowodowało wzrost przychodów oraz pełne wykorzystanie majątku Spółki.

Spółka przeprowadziła liczne przedsięwzięcia inwestycyjne, obejmujące m.in. remonty i modernizacje posiadanych budynków i instalacji.

Realizowane przez Zarząd działania marketingowe, polegające między innymi na wykorzystaniu nowoczesnych narzędzi internetowych (nowa, rozbudowana strona internetowa, pozycjonowanie w Google Adwords) wpłynęły nie tylko na wzrost zainteresowania klientów ofertą Spółki, ale również na poprawę jej wizerunku w oczach odbiorców.