

**SPRAWOZDANIE
ZARZĄDU**
Nova Sport Spółka z ograniczoną
odpowiedzialnością

za 2020 rok

19 marca 2020 roku

Spis treści

1.	OGÓLNE INFORMACJE O SPÓLCE.....	3
2.	DANE FINANSOWE	4
a.	Sytuacja i ocena Spółki Nova Sport Sp. z o.o.	4
b.	Przychody i koszty.....	8
c.	Koszty działalności bieżącej w ujęciu rodzajowym.....	8
d.	Zatrudnienie i Koszty pracy	10
e.	Wynik finansowy	11
f.	Środki pieniężne.....	11
3.	RESTRUKTURYZACJA I ROZWÓJ SPÓŁKI.....	11
4.	ZAMIERZENIA.....	11
5.	WYBRANE WSKAŹNIKI FINANSOWE:	11
6.	KOMENTARZ ZARZĄDU NA TEMAT CZYNNIKÓW I ZDARZEŃ, KTÓRE MIAŁY WPŁYW NA OSIĄGNIĘTE WYNIKI FINANSOWE	12

1. OGÓLNE INFORMACJE O SPÓŁCE

NAZWA I SIEDZIBA SPÓŁKI

Nova Sport Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie przy pl. Bankowy 2, 00-095 Warszawa

UTWORZENIE SPÓŁKI

Nova Sport Sp. z o.o. powstała 07.05.2010 roku.

REJESTRACJA SPÓŁKI

Spółka Nova Sport Sp. z o.o. została wpisana w dniu 07.05.2010 roku do Rejestru Przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy Szczecin Centrum w Szczecinie XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000355330.

PODSTAWA PRAWNA DZIAŁALNOŚCI

Spółka działała w 2020 roku na podstawie przepisów Kodeksu Spółek Handlowych, postanowień Umowy Spółki oraz pozostałych przepisów obowiązujących Spółkę.

PODSTAWOWA DZIAŁALNOŚĆ

Spółka prowadzi działalność w zakresie określonym w umowie Spółki.

Aktualnie podstawowy zakres działania Spółki to realizacja projektów budowlanych związanych ze wznoszeniem budynków PKD 2007 – 4110Z.

KAPITAŁ PODSTAWOWY

Kapitał podstawowy na 31.12.2020 wynosi 99.960 zł i dzieli się na 1.666 udziałów o wartości 60,00 zł każdy.

Nazwa firmy / Imię i nazwisko	Forma prawna	% udziałów
Tamex Obiekty Sportowe S.A.	Osoba Prawna	100

ZARZĄD SPÓŁKI

W roku 2020 Zarząd Spółki działał w następującym składzie:

- Marcin Siemiński – Prezes Zarządu.

STAN ZATRUDNIENIA

Na dzień 31 grudnia 2020 roku przeciętne zatrudnienie wynosiło 3 osoby.

2. DANE FINANSOWE

Wyszczególnienie	Wykonanie I - XII	
	2020	2019
przychody ze sprzedaży usług, towarów	1 026 228,79	2 672 899,89
koszty sprzedaży usług, towarów	880 716,69	2 399 938,24
Zysk/Strata brutto ze sprzedaży	145 512,10	272 961,65
Koszt sprzedaży	4 000,00	13 375,50
Koszt ogólnego zarządu	243 584,32	253 523,60
Zysk/Strata ze sprzedaży	-102 072,22	6 062,55
Pozostałe przychody operacyjne	326 414,23	255 941,13
Pozostałe koszty operacyjne	59 501,97	239 016,86
Zysk/Strata z działalności operacyjnej	164 840,04	22 986,82
Przychody finansowe	36,47	72 610,93
Koszty finansowe	79 312,41	30 822,32
Zysk/Strata z działalności gospodarczej	85 564,10	64 775,43
Zysk brutto	85 564,10	64 775,43
Podatek dochodowy	0,00	16 775,19
Zysk netto	85 564,10	48 000,24

a. Sytuacja i ocena Spółki Nova Sport Sp. z o.o.

Dokumentacja księgowa jest prowadzona prawidłowo zgodnie z przyjętą polityką rachunkowości spółki. Zgodnie z art. 64 pkt. 4 Ustawy o Rachunkowości, spółka w roku 2020 nie spełniła warunków i nie podlegała badaniu.

Pozyskanie kontraktów odbywa się poprzez udział w przetargach publicznych związanych z szeroko rozumianą realizacją obiektów sportowych. Spółka zawiera również umowy jako podwykonawca.

Największe i na najbardziej prestiżowe zamówienia / kontrakty:

Kontrakt	Przedmiot Zamówienia
Fasty	Budowa Sali gimnastycznej przy Zespole Szkolno-Przedszkolnym w Fastach – dostawa i montaż podłogi
Skrzyszów	Wykonanie nawierzchni poliuretanowej na boisku wielofunkcyjnym
Łęg Tarnowski	Budowa boiska wielofunkcyjnego, budowa skoczni w dal z rozbiegiem w ramach modernizacji kompleksu sportowego – wykonanie nawierzchni
Ostrów	Wykonanie nawierzchni poliuretanowa natryskowa

- **Opis zagrożeń i ryzyk związanych z działalnością Spółki**

Ryzyko niepowodzenia strategii Spółki

Celem strategicznym Spółki jest długoterminowy wzrost wartości Spółki poprzez osiąganie coraz lepszych wyników finansowych dzięki realizowaniu większej liczby obiektów sportowych oraz systematyczne rozszerzanie oferty o nowe usługi o wartości dodanej, co zgodnie z założeniami opracowanej wieloletniej strategii rozwoju doprowadzić powinno także do stopniowego zwiększania rentowności działalności operacyjnej Spółki.

Istnieje ryzyko wystąpienia czynników niezależnych od Spółki, które mogą przeszkodzić w realizacji założonej strategii, a w szczególności:

- wzrost konkurencji na rynku krajowym,
- przedłużanie się okresu kryzysu gospodarczego,
- zmniejszenie popytu na nowe obiekty sportowe ze strony sektora publicznego w wyniku niekorzystnych zmian w podstawowych programach rządowych wspierających budownictwo sportowe.
- nieoczekiwane zmiany w Ustawie pt. Prawo Zamówień Publicznych.

W przypadku wystąpienia czynników opisanych powyżej, Zarząd Spółki zmodyfikuje strategię tak, by umożliwić realizację celu strategicznego Spółki (wzrost wartości Spółki).

Ryzyko związane z procesem budowlanym

W prowadzonej działalności Spółki występuje ryzyko związane z procesem produkcyjnym. Realizowane przez Spółkę usługi budowlane i montażowe mają często charakter indywidualny i niepowtarzalny. Pracownicy Spółki realizują usługi wykorzystując aktualny stan branżowej wiedzy technicznej w technologii budowy nawierzchni sportowej, jak i standardowe rozwiązania konstrukcyjno-budowlane w zakresie prac ogólnobudowlanych. W trakcie każdego przedsięwzięcia inwestycyjnego mogą wystąpić zmiany i modyfikacje. Realizowane przez Spółkę obiekty są wytwarzane w okresie nie krótszym niż 4 miesiące. W czasie inwestycji mogą ulec zmianie ceny materiałów, robocizny, a także obowiązujące przepisy. Biorąc pod uwagę powyższe, w działalności Spółki istnieją następujące ryzyka związane z procesem produkcyjnym:

- niewłaściwe oszacowanie kosztów wytworzenia,
- zmiany niezbędnych kosztów wytworzenia w trakcie procesu realizacji umowy,
- błędy w zarządzaniu procesem budowlanym,
- błędy w rozwiązaniach technicznych i technologicznych,
- realizacja kontraktu ze zwłoką lub opóźnieniem, w tym spowodowanym niekorzystnymi warunkami atmosferycznymi,
- niska jakość oraz niekompletność dokumentacji projektowej,
- wypadki i katastrofy.

Skutkiem powyższych ryzyk może być zwiększenie kosztów, a w konsekwencji obniżenie wyniku Spółki.

Ryzyko związane z karami za niewykonanie lub nieterminowe wykonanie kontraktów

W prowadzonej przez Spółkę działalności gospodarczej istnieje ryzyko związane z karami za niewykonanie lub nieterminowe wykonanie umowy. Spółka prowadzi wiele niezależnych zadań inwestycyjnych. Zadania realizowane przez Spółkę to przedsięwzięcia prowadzone przez kierownika budowy, mające swój budżet i termin realizacji. Realizacja zadania w terminie lub nieterminowe wykonanie zadania jest efektem oddziaływania wielu czynników zależnych i niezależnych od Spółki. Wobec powyższego istnieje ryzyko związane z karami za niewykonanie lub nieterminowe wykonanie zadań. Skutkami tego ryzyka mogą być:

- sprawy przed Sądami Gospodarczymi o naliczenie lub zasądzenie kar lub odsetek,
- kary umowne,
- utrata zaufania Klientów,
- pogorszenie wizerunku Spółki.

W związku z tym, w celu minimalizowania potencjalnych skutków tego rodzaju ryzyka, Spółka na bieżąco:

- stara się zabezpieczyć odpowiednimi zapisami w umowach przed odpowiedzialnością za ryzyka niebędące pod kontrolą Spółki,
- analizuje ryzyka, wprowadzając zabezpieczenia i ubezpieczenia w sytuacjach, gdy skutki prognozowanych ryzyk są większe od akceptowanych wg wewnętrznych unormowań,
- ubezpiecza ryzyka,
- buduje kompetencje kadry w zakresie zarządzania projektami.

Ryzyko napraw gwarancyjnych obiektów realizowanych przez Spółkę spowodowane nieprawidłowym montażem nawierzchni sportowych

Kluczowym elementem każdego obiektu sportowego jest specjalistyczna nawierzchnia sportowa. Często w jednym obiekcie montowanych jest kilka rodzajów nawierzchni o różnej charakterystyce. W wyniku nieprawidłowego montażu nawierzchni sportowych może ona ulec uszkodzeniu, co z kolei może być przyczyną reklamacji i niezadowolenia Klientów. Spółka posiada szereg specjalizowanych brygad wyposażonych w odpowiedni sprzęt z wieloletnim doświadczeniem w zakresie montażu nawierzchni sportowych. Dodatkowo, w celu minimalizacji ryzyka wystąpienia uszkodzeń, Spółka korzysta z nawierzchni od sprawdzonych producentów.

Ryzyko związane z odpowiedzialnością za podwykonawców

Spółka, jako generalny wykonawca, odpowiada przed inwestorem za całość robót, w tym za prace wykonane przez swoich podwykonawców. W przypadku ewentualnego niewywiązania się podwykonawców inwestycji budowlanych z zawartych ze Spółką kontraktów, Spółka może być narażona na roszczenia ze strony swoich odbiorców, w związku z niewywiązaniem się z zawartych z nimi umów. Ewentualne nagłe zerwanie współpracy z dotychczasowymi podwykonawcami wiąże się z koniecznością znalezienia nowych partnerów, co może powodować przejściowe problemy z terminowością wywiązywania się Spółki z zawartych umów. Ponadto, konieczność nawiązania współpracy z nowymi podwykonawcami wiązać może się z koniecznością przyjęcia nowych (gorszych) warunków finansowych. W celu minimalizacji tych ryzyk, Spółka bazuje głównie na stałej grupie sprawdzonych już przez siebie w wieloletniej współpracy podwykonawcach.

Sezonowość sprzedaży usług

Zjawisko sezonowości sprzedaży charakteryzuje całą branżę budowlaną, w tym także budownictwo sportowe. Z uwagi na uwarunkowania technologiczne, większość prac budowlanych prowadzona jest w okresie kwiecień-listopad. Spółka stara się ograniczać zjawisko sezonowości sprzedaży konstruując harmonogramy prowadzonych robót tak, aby w okresie zimowym zapewnić sobie prace wykończeniowe wewnątrz obiektów. Mimo to, inwestorzy i akcjonariusze powinni wziąć pod uwagę ryzyko związane ze zróżnicowaniem wyników finansowych w poszczególnych kwartałach roku.

Ryzyko utraty kluczowych pracowników

Spółka jest przedsiębiorstwem, którego jednym z najbardziej wartościowych aktywów są pracownicy, w szczególności kadra menedżerska, przedstawiciele handlowi oraz członkowie specjalistycznych brygad budowlanych posiadający wieloletnie doświadczenie w zakresie realizacji obiektów sportowych. W celu zapobiegania ryzyku utraty kluczowych pracowników Spółka prowadzi politykę kadrową mającą na celu budowanie więzi pracowników ze Spółką, efektywne motywowanie pracowników oraz zapewnienie rozwoju pracowników poprzez szkolenia.

Ryzyko braku dostępu do wykwalifikowanej kadry budowlanej

Zmieniająca się sytuacja gospodarcza może powodować brak na rynku wykwalifikowanej kadry budowlanej (fale emigracji, rosnący popyt na usługi budowlane, itd.). W celu minimalizacji tego ryzyka Spółka utrzymuje relacje partnerskie z szeregiem sprawdzonych podwykonawców świadczących na jej rzecz usługi ogólnobudowlane i wykończeniowe (energetyczne, sanitarne, itd.). Część podwykonawców działa na zasadzie strategicznego partnerstwa z Spółką, co gwarantuje jej pierwszeństwo dostępu do zasobów podwykonawcy. W celu dalszej minimalizacji ww. ryzyka, jednym z założeń strategii rozwoju Spółki jest rozwój własnych zasobów budowlanych w drodze akwizycji. W celu zapewnienia konkurencyjności oferty, nadal znaczna część prac ogólnobudowlanych realizowana będzie z wykorzystaniem podwykonawców.

Ryzyko braku dostępu do nawierzchni sportowych

Specjalistyczne nawierzchnie sportowe stanowią zasadniczy element realizacji obiektów sportowych, a dostęp do szerokiej gamy nawierzchni o różnej specyfice i charakterze jest jednym z kluczowych czynników sukcesu firm działających na rynku budownictwa sportowego. Sprzedaż nawierzchni między producentami a firmami je montującymi odbywa się głównie na podstawie wieloletnich umów partnerskich. Spółka, jako jeden z liderów polskiego rynku budownictwa sportowego, posiada stosowne umowy partnerskie z kilkoma międzynarodowymi producentami nawierzchni sportowych. Ze względu na bardzo dobrą dotychczasową współpracę, ryzyko zerwania jednej lub kilku umów jest niewielkie, niemniej nawet w tym przypadku odpowiednia dywersyfikacja dostawców nie pozwoli na odcięcie Spółki od dostępu do nawierzchni sportowych. Jednocześnie czynnikiem minimalizującym ww. ryzyko jest fakt, że na rynku pojawia się coraz większa liczba producentów oferujących nawierzchnie sportowe wysokiej jakości. Spółka na bieżąco analizuje rynek pod kątem ewentualnych nowych umów na dostawy nawierzchni sportowych.

• Instrumenty finansowe w zakresie ryzyka zmiany ceny, kredytowego oraz utraty płynności

Ceny zakupu materiałów wykorzystywanych w realizacji zawartych przez Spółkę kontraktów ulegają wahaniom głównie z uwagi na zmieniające się koszty wytworzenia ponoszone przez ich producentów jak również z uwagi na zmieniające się obciążenia budżetowe. W celu zminimalizowania negatywnego wpływu zmian cen zakupu materiałów Spółka korzysta ze stałych dostawców. Wypracowaną wiarygodność finansową a także duże obroty ze stałymi dostawcami materiałów pozwalają negocjować korzystne ceny. W przypadku dostawców zagranicznych dodatkowym ryzykiem jest ryzyko zmiany kursu walutowego. Spółka nie stosuje instrumentów finansowych zabezpieczających ryzyko zmiany ceny zakupu towarów w wyniku zmiany kursu walut.

Ryzyko kredytowe odbiorców jest zminimalizowane faktem, iż 90 procent obrotów Spółki jest realizowanych z Jednostkami Samorządu Terytorialnego. Natomiast w przypadku umów o podwykonawstwo Spółka każdorazowo zgłaszana jest na podstawie Ustawy o Zamówieniach Publicznych do Zmawiającego i w przypadku braku zapłaty przez odbiorcę otrzyma bezpośrednią zapłatę od Inwestora. Z uwagi na to Spółka nie stosuje instrumentów finansowych zabezpieczających ryzyko kredytowe.

Ryzyko utraty płynności finansowej Spółka zabezpiecza poprzez zawartą umowę o kredyt obrotowy w rachunku bieżącym oraz zawierając umowy kredytowe na finansowanie danego kontraktu. Poprzez zaciąganie kredytów inwestycyjnych Spółka zabezpiecza z reguły trzy różne kontrakty. Przed wybraniem kredytodawcy Spółka zbiera i porównuje różne oferty, wybierając najkorzystniejsze warunki. Oprocentowanie kredytów oparte jest o stopę WIBOR. Spółka nie stosuje instrumentów zabezpieczających ryzyko zmiany stóp procentowych.

- **Cele i metody zarządzania ryzykiem finansowym**

Z uwagi na specyfikę większość przychodów Spółki realizowana jest w oparciu o bardzo szczegółowe kosztorysy opracowywane przed złożeniem oferty przetargowej. Wyceniając zatem poszczególne elementy ceny ogólnej kontraktu Spółka może zminimalizować między innymi ryzyko zmiany kursów walut poprzez odpowiednie przeliczenie cen. Istnieje jednak ryzyko, iż zmiana kursów walut lub stóp procentowych będzie miała przejściowy negatywny wpływ na wynik.

b. Przychody i koszty

W 2020 roku przychody z działalności operacyjnej wyniosły 1 352 643,02 zł, natomiast koszty działalności operacyjnej ukształtowały się na poziomie 1 187 802,98 zł.

Najwyższą wartość przychodów i kosztów spółka odnotowała w:

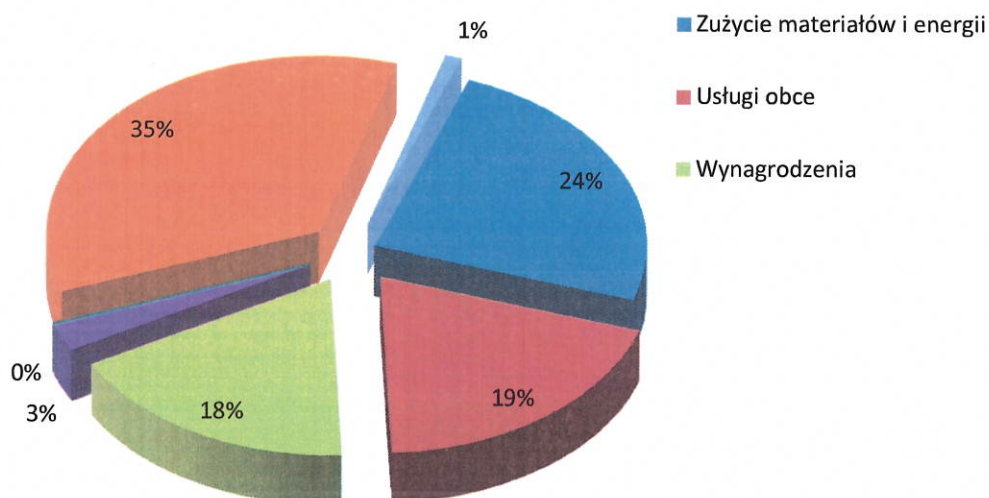
- III kwartale 2020 roku co było spowodowane realizacją rozpoczętych kontraktów mających duże tempo wykonywania,
- IV kwartale 2020 roku w związku z kończącymi się kontraktami, realizowanymi przez okres mniej niż 6 miesięcy

c. Koszty działalności bieżącej w ujęciu rodzajowym

Poniżej zaprezentowano udział kwotowy i procentowy kosztów rodzajowych.

Koszty rodzajowe 2020	Kwota	Udział
Zużycie materiałów i energii	274 913,42	24,37%
Usługi obce	218 467,05	19,36%
Wynagrodzenia	198 052,52	17,55%
Świadczenia na rzecz pracowników	28 754,04	2,55%
Podatki i opłaty	549,00	0,05%
Amortyzacja	396 316,22	35,13%
Pozostałe	11 248,76	1,00%
Razem	1 128 301,01	100%

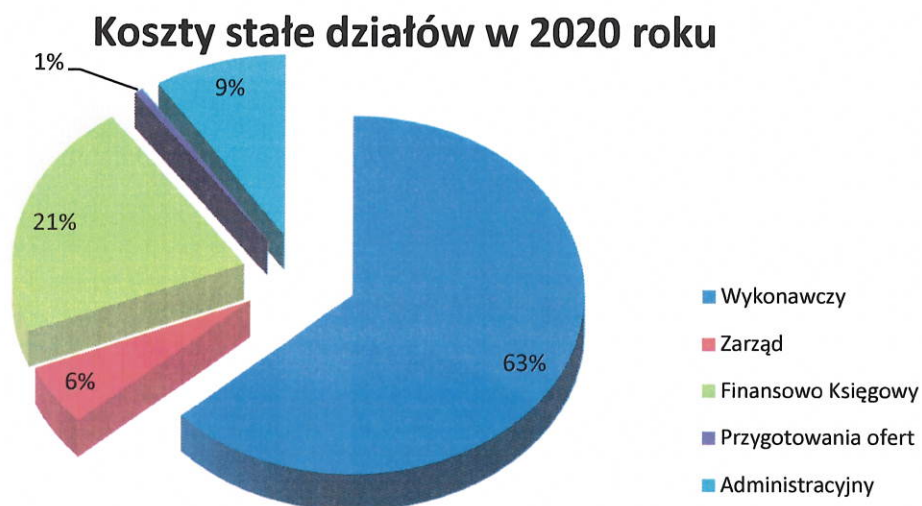
Koszty rodzajowe w 2020 roku



Największą pozycją kosztową w Nova Sport Sp. z o.o. w prezentowanym okresie jest zużycie materiałów i energii oraz usługi obce.

Koszty związane z działalnością centrali Spółki obejmujące wszystkie pion-y i działy jakie funkcjonują w strukturze Spółki zamknęły się kwotą 674 310,37 zł. Kwota ta obejmuje pion-y wykonawczy oraz operacyjny, które należy uznać za bezpośrednio związane z kosztami operacyjnymi.

Pion	Kwota	Udział w %
Wykonawczy	426 726,05	63,28
Zarząd	37 565,26	5,57
Finansowo Księgowy	144 532,20	21,43
Przygotowania ofert	4 000,00	0,59
Administracyjny	61 486,86	9,12
Razem	674 310,37	100



d. Zatrudnienie i Koszty pracy

Koszty pracy w 2020 roku wyniosły 226 806,56 zł.

Koszty pracy i ich strukturę przedstawia poniższa tabela:

Koszty pracy	Kwota
Wynagrodzenia	198 052,52
w tym:	
Wynagrodzenia z umowy o pracę	157 712,52
Wynagrodzenia z umowy cywilno prawnej	40 340,00
Premia uznaniowa	0,00
Ubezpieczenia Społeczne	28 754,04
Świadczenia na rzecz pracowników	0,00
Razem	226 806,56

Przeciętne zatrudnienie na dzień 31.12.2020 roku wynosiło 3 osób.

Na dzień 31.12.2020 struktura zatrudnienia pod względem wykształcenia pracowników przedstawiała się następująco:

Wykształcenie	Liczba osób	Udział w %
Wyższe	2	67
Średnie	1	33
Zasadnicze zawodowe	0	0
Podstawowe	0	0
Razem	3	100

e. Wynik finansowy

W 2019 roku Spółka Nova Sport Sp. z o.o., wypracowała zysk netto w wysokości 85 564,10 zł.

f. Środki pieniężne

Stan środków na rachunkach bankowych na dzień 31 grudnia 2020 roku wyniósł 19 330,66 zł.

3. RESTRUKTURYZACJA I ROZWÓJ SPÓŁKI

W analizowanym okresie prowadzone były w wielu obszarach funkcjonowania spółki działania mające na celu:

1. Stałe unowocześnianie zasad funkcjonowania Spółki oraz dostosowywanie ich do zmieniających się wymogów rynku i konkurencji poprzez rozszerzenie zakresu działalności o montaż wewnętrznych nawierzchni sportowych,
2. Budowanie stabilnej pozycji rynkowej firmy poprzez utrzymanie prawidłowych i aktywnych kontaktów z inwestorami i kontrahentami,

4. ZAMIERZENIA

- Spółka podjęła wszechstronne prace w zakresie pozyskania umów w obszarze zamówień mających na celu zwiększenie sprzedaży zróżnicowanej nawierzchni sportowej wewnętrznej i zewnętrznej,
- Rozwój działalności związanej z budową obiektów sportowych poprzez znalezienie nowych dostawców i podpisanie umów o współpracy.
- Udział w jak największej ilości przetargów ,

5. WYBRANE WSKAŹNIKI FINANSOWE:

➤ Wskaźnik bieżący płynności = aktywa obrotowe / zobowiązania bieżące
Wielkość normatywna dla tego wskaźnika wynosi 1,2 – 2

Wskaźnik bieżący płynności = 0,91 %

Jest podstawowym miernikiem sytuacji płatniczej przedsiębiorstwa. Świadczy on o teoretycznej możliwości spłacenia zobowiązań bieżących poprzez upłynnienie całego majątku obrotowego.

Wskaźnik ten obrazuje stosunek majątku obrotowego do zobowiązań bieżących .

➤ **Wskaźnik rentowności sprzedaży (ROS) (marża zysku):**

Wskaźnik rentowności sprzedaży = zysk netto / przychody ze sprzedaży x 100

Wskaźnik rentowności sprzedaży = **8,34 %**

Wynik oznacza poziom zysku w przychodach ze sprzedaży.

➤ **Wskaźnik rentowności kapitału własnego (ROE Return on Equity)**

Wskaźnik rentowności kapitału własnego = Zysk Netto / Kapitał Własny x 100

Wskaźnik ROE = **12,10 %**

Wskaźnik ten mierzy wielkość zysku netto przypadającą na kapitał własny. Oznacza to zdolność kapitału własnego do generowania zysku netto. Im niższy jest poziom rentowności, tym występują większe niedobory finansowe w firmie większy niedobór finansowy, która musi być w przyszłości pokryty z zewnętrznych źródeł .

➤ **Rentowność Aktywów (ROA Return on Assets)**

Wskaźnik Rentowności = Zysk Netto / Aktywa ogółem x 100

ROA = **1,58 %**

Wskaźnik rentowności ROA mierzy efektywność wykorzystania wszystkich zasobów niezależnie od sposobu finansowania. Informuje on o prawidłowym wykorzystaniu powierzonych środków.

Minimalna wartość tego wskaźnika powinna być równa oprocentowaniu kredytu. Jeżeli firma nie pokrywa z zysku zaciągniętego kredytu jest nierentowna.

6. KOMENTARZ ZARZĄDU NA TEMAT CZYNNIKÓW I ZDARZEŃ, KTÓRE MIAŁY WPLYW NA OSIĄGNIĘTE WYNIKI FINANSOWE

Spółka w 2020 roku osiągnęła przychody na poziomie 1 026 228,79 zł.

Na podstawie art. 31zo ust. 1a spółka w 2020 roku została zwolniona z obowiązku opłacenia nieopłaconych składek ZUS należnych za okres od 1 marca do 31 maja 2020 r. wykazanych w deklaracjach rozliczeniowych złożonych za ten okres. Kwota zwolnienia wyniosła 14 592,45 zł.

Na podstawie art. 15zzd ustawy o COVID-19 spółka w 2020 otrzymała pożyczkę w kwocie 5 000,00 zł na pokrycie kosztów bieżącej działalności gospodarczej.

W ramach tarczy finansowej Polskiego Funduszu Rozwoju spółka otrzymała również subwencję w kwocie 76 680,00 zł

Spółka podjęła wszechstronne prace w zakresie pozyskania umów w obszarze zamówień mających na celu zwiększenie sprzedaży zróżnicowanej nawierzchni oraz rozwój działalności związanej z budową obiektów sportowych poprzez znalezienie nowych dostawców i podpisanie umów o współpracy, pracę z architektami, udziałem w jak największej ilości przetargów, wejściem na rynek wewnętrznych nawierzchni sportowych.

Podpisy Członków Zarządu:

Nova Sport Sp. z o.o.
Marek Sienkowski
Prezes Zarządu