

LUBAWA S.A.

Śródroczne sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki

za okres od 1 stycznia 2011 do 30 czerwca 2011

Grudziądz, 2011-08-31

I. Opis działalności gospodarczej Spółki

A. Informacje ogólne

„LUBAWA” Spółka Akcyjna w Grudziądzu jest spółką prawa handlowego posiadającą osobowość prawną i działająca na podstawie przepisów prawa polskiego. Spółka zarejestrowana jest od dnia 05.12.2001 r. w Sądzie Rejonowym VII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego w Toruniu pod numerem KRS 0000065741.

Siedziba Spółki znajduje się w Grudziądzu, przy ulicy Waryńskiego 32-36. Spółka posiada dwa zakłady produkcyjne w Lubawie przy ulicy Dworcowej 1 i w Grudziądzu przy ulicy Waryńskiego 32-36.

Akcje Spółki znajdują się w publicznym obrocie i są notowane są na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. W związku z tym spółkę obowiązują regulacje Ustawy o obrocie instrumentami finansowymi (Dz. U z 2005 r. nr 183, poz. 1538) oraz Ustawy o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu (Dz. U. z 2005 r. nr 184, poz. 1539) i inne regulacje prawne dotyczące spółek notowanych na rynku regulowanym w Polsce.

Lubawa S.A. odgrywa znaczącą rolę na polskim rynku sprzętu ratowniczego oraz osprzętu bhp, a także jest jednym z liderów na rynku wyposażenia wojskowego i policyjnego. Ze względu na charakter działalności, Spółkę przy dostawach wyrobów o przeznaczeniu wojskowym lub policyjnym obowiązują postanowienia Ustawy z dnia 22.06.2001 r. o wykonywaniu działalności gospodarczej w zakresie wytwarzania i obrotu materiałami wybuchowymi, bronią, amunicją oraz wyrobami i technologią o przeznaczeniu wojskowym lub policyjnym (Dz. U. z 2001 r., nr 67, poz. 679 ze zm.).

Skład organów zarządzających i nadzorujących

W okresie od 1 stycznia 2011 r. do 30 czerwca 2011 r. skład oraz zakres kompetencji Zarządu przedstawiały się następująco:

Piotr Ostaszewski	Prezes Zarządu
Anna Zarzycka-Rzepecka	Wiceprezes Zarządu do dnia 16 marca 2011 r.

Skład Rady Nadzorczej jednostki w okresie objętym sprawozdaniem finansowym jednostkowym był następujący:

- Tacik Henryk – Przewodniczący Rady Nadzorczej od dnia 05.01.2011 r. do dnia 29.06.2011 r.,
- Kois Paweł – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej od dnia 05.01.2011 r.,
- Górski Wojciech – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej od dnia 05.01.2011 r. do dnia 30.06.2011 r.,
- Kubica Marcin – Sekretarz Rady Nadzorczej od dnia 05.01.2011 r.,
- Fonfara Andrzej – Członek Rady Nadzorczej od dnia 05.01.2011 r. do dnia 29.06.2011 r.

Od początku roku zaszły w składzie Zarządu oraz Rady Nadzorczej Spółki następujące zmiany:

- W dniu 05 stycznia 2011 Rada Nadzorcza
 - a) uchwałą 1/2011 dokonała wyboru osoby Henryka Tacika na Przewodniczącego Rady Nadzorczej
 - b) uchwałą 2/2011 dokonała wyboru osoby Wojciecha Górskiego na Wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej
 - c) uchwałą 3/2011 dokonała wyboru osoby Pawła Koisa na Wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej
 - d) uchwałą 4/2011 dokonała wyboru osoby Marcina Kubicy na Sekretarza Rady Nadzorczej
 - e) uchwałą 5/2011 dokonała wyboru osoby Andrzeja Fonfary na Członka Rady Nadzorczej.

W dniu 28 czerwca wpłynęła do Spółki rezygnacja Henryka Tacika z pełnienia funkcji Członka Rady Nadzorczej z dniem 29 czerwca 2011 r.

W dniu 29 czerwca wpłynęła do Spółki rezygnacja Andrzeja Fanfary z pełnienia funkcji Członka Rady Nadzorczej z dniem 29 czerwca 2011 r.

- W dniu 30 czerwca 2011 roku:
 - a) Uchwałą nr 16/1 Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy spółki pod firmą "LUBAWA" Spółka Akcyjna z siedzibą w Grudziądzu odwołało ze składu Rady Nadzorczej Wojciecha Górskiego.
 - b) Uchwałą nr 16/2 Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy spółki pod firmą "LUBAWA" Spółka Akcyjna z siedzibą w Grudziądzu dokonało wyboru Zygmunta Politowskiego do Rady Nadzorczej Spółki.
 - c) Uchwałą nr 16/3 Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy spółki pod firmą "LUBAWA" Spółka Akcyjna z siedzibą w Grudziądzu dokonało wyboru Piotra Szkurłata (Szkurłat) do Rady Nadzorczej Spółki.
 - d) Uchwałą nr 16/4 Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy spółki pod firmą "LUBAWA" Spółka Akcyjna z siedzibą w Grudziądzu dokonało wyboru Łukasza Litwina (Litwin) do Rady Nadzorczej Spółki.
- W dniu 16 marca 2011 wpłynęła do Spółki rezygnacja Pani Anny Zarzyckiej – Rzepeckiej z pełnienia funkcji Członka Zarządu.

B. Opis organizacji Grupy Kapitałowej

Na dzień 30 czerwca 2011 r. Spółka posiada bezpośrednio lub pośrednio udziały/akcje w 8 spółkach zależnych:

- Effect - System S.A. - bezpośredni udział 99,998%,
- Litex - Promo Sp. z o.o. - bezpośredni udział 100%
- Miranda Sp. z o.o. - udział bezpośredni 32,2% pozostałe 67,8% udziałów jest w posiadaniu spółki zależnej Effect - System S.A.

- Litex Service Sp. z o.o. - udział pośredni - 100% udziałów jest w posiadaniu spółki zależnej Litex Promo Sp. z o.o.
- Miranda S.A. w likwidacji - jednostka zależna pośrednio - 100% udziałów posiada Miranda Sp. z o.o.,
- Len S.A. w likwidacji - jednostka zależna pośrednio - 71.8% akcji posiada Effect - System S.A.,
- Miranda Serwis Sp. z o.o. - udział pośredni - 100% udziałów posiada Miranda S.A. w likwidacji,
- Litex - Eco Sp. z o.o. udział pośredni - 100% udziałów posiada Miranda S.A. w likwidacji.

Ponadto Spółka posiada udiały w dwóch podmiotach stowarzyszonych:

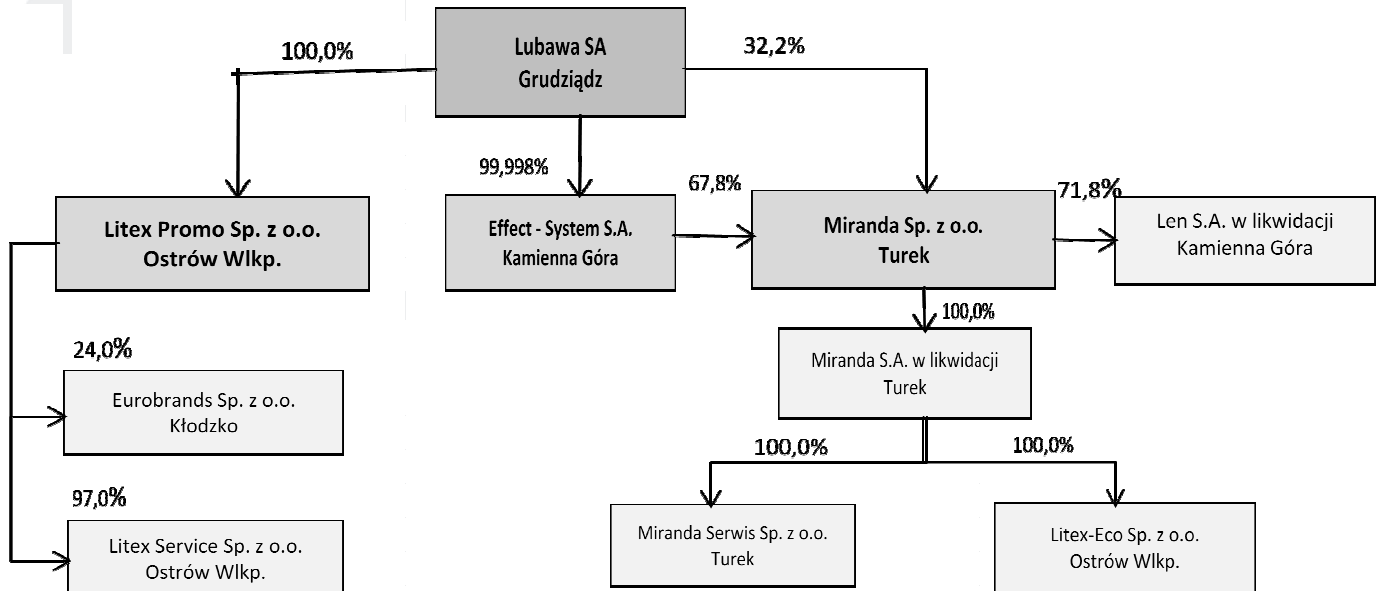
Eurobrands Sp. z o.o. - spółką stowarzyszoną, LUBAWA S.A. posiada 24% udziałów pośrednio przez spółkę Litex Promo Sp. z o.o.,

Xingjiang Uniforce - Lubawa Technology Co., Ltd. - LUBAWA posiada 49% głosów na Walnym Zgromadzeniu chińskiego podmiotu Xingjiang Uniforce - Lubawa Technology Co., Ltd.

Lubawa S.A. nie dysponuje żadnymi danymi i sprawozdaniami jednostki stowarzyszonej

W sprawozdaniu finansowym za rok obrotowy 2010 inwestycja ta została objęta odpisem z tytułu utraty wartości.

Poniższy diagram przedstawia skład Grupy Kapitałowej Lubawa S.A.



Spółki z Grupy Kapitałowej to podmioty o różnorodnym przedmiocie działania. Oferują one produkty i usługi z zakresu:

- Tkaniny i dzianiny, w tym tkaniny na rolety, tkaniny wodoodporne,
- Sitodruk,
- Parasole, markizy, meble i bujaki ogrodowe,
- Flagi, banery, ekspozytury,
- Pokrycia maskujące,
- Umundurowanie kamuflujące,
- Namioty specjalne,
- Namioty pogrzebowe,
- Usługi informatyczne.

W pierwszym półroczu bieżącego roku zaszły następujące zmiany w ramach Grupy Kapitałowej:

- dnia 23 lutego 2011 roku nastąpiło podpisanie umowy inwestycyjnej pomiędzy Lubawa S.A., a Silver Hexarion Holdings Limited z siedzibą w Larnaca oraz Stanisławem Litwinem, którego konsekwencją było powstanie Grupy Kapitałowej Lubawa S.A. We wspomnianej umowie Stanisław Litwin zobowiązał się do wniesienia przez Spółkę celową Aportu w postaci udziałów/akcji spółek Miranda Sp. z o.o. oraz Effect - System S.A. Akcje i udziały wniesione jako Aport zapewniły Spółce Lubawa S.A. bezpośrednio lub pośrednio kontrolę na wymienionych podmiotach z o.o.,
- dnia 16 maja 2011 r. Lubawa S.A. podpisała umowę ze Spółką Silver Hexarion Holdings Limited na podstawie której, nabyła 200.100 udziałów spółki Litex Promo Sp. z o.o. o łącznej wartości nominalnej PLN 10.005.000,00 zł, w wyniku transakcji Lubawa SA stała się właścicielem 100% udziałów w kapitale zakładowym Litex Promo Sp. z o.o.

II. Sprzedaż produktów

A. Informację o zawartych umowach i kontraktach handlowych.

Pierwszy kwartał 2011 w zakresie produkcji i sprzedaży Spółki LUBAWA poświęcony był w dużej mierze realizacji kontraktów podpisanych pod koniec 2010 roku. Dwoma głównymi odbiorcami w tym zakresie były Jednostka Wojskowa nr 4724 z Krakowa oraz Komenda Główna Policji, które odpowiednio w grudniu i listopadzie 2010 roku zamówiły kamizelki kuloodporne na łączną wartość około 2,8 mln zł.

W zakresie branży produktów specjalistycznych sprzedano znaczącą ilość zestawów dętek WUK-67, dedykowane zbiorniki na paliwo oraz kamizelki kuloodporne przeznaczone do sektora ochrony. Spółka wygrała przetargi ogłoszone przez wojskowe jednostki logistyczne na remont kamizelek kuloodpornych (umowa podpisana z 2 Okręgowymi Warsztatami Technicznymi w Jastrzębiu) oraz dostawę 1500 sztuk poszyć na kamizelki (umowa podpisana z 3 Okręgowymi Warsztatami Technicznymi w Nowym Dworze Mazowieckim). Umowy podpisano z 2 Okręgowymi Warsztatami

Technicznymi w Jastrzębiu oraz 3 Okręgowymi Warsztatami Technicznymi w Nowym Dworze Mazowieckim. Łączna wartość brutto obu kontraktów opiewa na około 1,7 mln zł.

W drugim kwartale Spółka w ramach sprzedaży specjalistycznej podpisała dwie znaczące umowy:

- umowa z 2 Bazą Materiałową Techniczną z siedzibą w Kutnie na dostawę podkładek ergonomicznych do foteli pilotów śmigłowców. Jest to pierwsza tego typu dostawa realizowana przez Spółkę, jednakże w przypadku pozytywnych opinii eksploatacyjnych może zaowocować kolejnymi zamówieniami zarówno w kraju jak również na rynkach zagranicznych,
- umowa z Jednostką Wojskową nr 3090 na dostawę kombinezonów przeciwchemicznych typu L1.

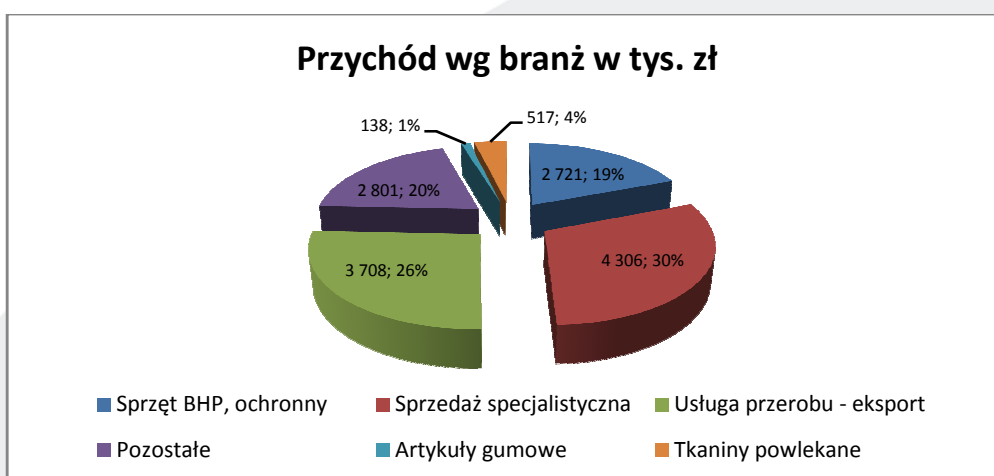
Sprzedaż w segmencie BHP i Ratownictwa okazała się niższa od planowanej. Duży wpływ na wyniki z pierwszego półrocza w ramach tego segmentu miał przede wszystkim niski poziom sprzedaży w I kwartale. W przypadku produktów ratowniczych, dedykowanych głównie dla straży pożarnej, niska wartość sprzedaży uwarunkowana była przestojem związanym z brakiem zatwierdzonych budżetów centralnych, a co za tym idzie – brakiem środków na zakupy realizowane przez odbiorców budżetowych takich jak MON, policja, czy straż pożarna w początkowych miesiącach 2011 roku.

Pierwsze półrocze wypełnione było działaniami związanymi z informowaniem docelowych decydentów o zakresie oferty spółki celem ujęcia wyrobów Lubawa SA. w tworzonych w pierwszej połowie roku przetargach, których publikacja nastąpi w momencie posiadania odpowiednich środków budżetowych.

Sprzedaż sprzętu chroniącego przed upadkiem z wysokości, charakteryzowała się wynikami mniejszymi od porównywalnego okresu 2010 roku, głównie ze względu na obniżoną aktywność sektora budowlanego dla którego sprzęt ten, w dużej mierze, jest dedykowany. Pod koniec kwartału na rynku zaczęły być promowane nowe produkty Lubawa SA pochodzące z kooperacji. Ich wdrożenie oraz promocja na rynku wymagają jednak czasu.

Sprzedaż w zakresie produkcji tkanin powlekanych i usług przerobu charakteryzowała się wynikiem satysfakcjonującym, wyższym niż zaplanowany poziomem. Sprzedaż w zakresie gotowych tkanin powlekanych, klejów i usług powlekania tkanin realizowanych na bazie dostarczonych przez klientów materiałów dotyczy wielu różnych odbiorców końcowych począwszy od firm specjalistycznych, a skończywszy na producentach obuwia.

Wysoko kształtowała się ilość zamówień na usługę szycia dla kluczowych klientów zagranicznych. Liczba oraz wartość otrzymanych zamówień zarówno od firm Isabella z Danii oraz Brand z Niemiec przekroczyły wartości planowane na ten okres. Dodatkowo Spółka rozpoczęła rozmowy z kluczowymi zleceniodawcami na temat wykorzystania potencjału produkcyjnego spółek z Grupy Kapitałowej. Obecnie spółka realizuje kontrakty na usługę szycia dla klientów zagranicznych, surowców powierzonych. Lubawa po przejęciu spółki Miranda Sp. z o.o. rozpoczęła rozmowy o przeorganizowaniu dotychczasowej współpracy, w której zleceniodawcy mieliby wykorzystywać materiały zakupione w spółce zależnej. Zagranicznym partnerom miałyby to poprawić ekonomikę dostaw oraz uzyskiwania gotowej produkcji. Natomiast Grupie Lubawa znacząco zwiększyć poziom przychodów w tym segmencie.



Wykres 1. Przychody Lubawa S.A. w I półroczu 2011 r. w tys. zł

B. Informacje o znaczących przedsięwzięciach

W omawianym okresie Spółka brała udział w następujących przedsięwzięciach, które mogą mieć istotny wpływ na wyniki sprzedaży w kolejnych okresach:

- Spółka zawarła wstępną umowę z Wojskową Akademią Techniczną im. Jarosława Dąbrowskiego z siedzibą w Warszawie, dotyczącą zawiązania konsorcjum, którego celem działania będzie przygotowanie i złożenie wniosku oraz realizacja projektu pt. "Osłony balistyczne do ochrony indywidualnej" w ramach Przedsięwzięcia Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego "IniTech" realizowanego przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju.
- uczestnictwo w konferencji której organizatorem była Krajowa Izba producentów na Rzecz Obronności Kraju, w trakcie której Spółki z Grupy i dwie inne firmy zaprezentowały swoje najnowsze propozycje związane z indywidualnym wyposażeniem żołnierzy i funkcjonariuszy. Lubawa przedstawiła modułowe kamizelki kuloodporne i osłony balistyczne natomiast Miranda (spółka zależna) ostatnią odstonę wielospektralnych systemów maskowania. Konferencja ta skierowana była do specjalistów polskiej armii, policji, Agencji Bezpieczeństwa Wewnętrznego, wojskowych i cywilnych służb wywiadu i kontrwywiadu, Biura Operacji Antyterrorystycznych i kilku innych agend państwa odpowiedzialnych za bezpieczeństwo i ochronę ludności oraz zasobów kraju.
- uczestnictwo w wystawie Air Fair 2011 oraz towarzyszących targach logistyki dla służb mundurowych Supply 2011. Podczas dwudniowego przedsięwzięcia Grupa Lubawa zaprezentowała najnowsze modele kamizelek kuloodpornych, namioty pneumatyczne, zestawy maskowania indywidualnego oraz maskowania stanowiska i sprzętu, zbiorniki elastyczne do śmigłowców, ergonomiczne maty pneumatyczne na siedzenia lotnicze, zestawy polowego wyposażenia namiotów oraz płyty balistyczne służące do dopancerzania śmigłowców, samolotów i pojazdów. Rezultatem uczestnictwa w targach były rozmowy dotyczące dostawy nakładek ergonomicznych dla pilotów śmigłowców.
- uczestnictwo w Międzynarodowych Targach Techniki i Wyposażenia Służb Policyjnych oraz Formacji Bezpieczeństwa Państwa. Spółka zaprezentowała swoje najnowsze propozycje przeznaczone dla policji, służb odpowiedzialnych za bezpieczeństwo państwa oraz ochronę.
- Spółka podpisała umowę o współpracy z firmą CENZIN Sp. z o.o. będącej członkiem Grupy Kapitałowej BUMAR. Przedmiotem umowy jest współpraca na rynkach zagranicznych oraz promocja i sprzedaż produktów Lubawy w oparciu o pozycję rynkową oraz wieloletnie doświadczenie jakie posiada spółka CENZIN
- rozpoczęcie rozmów z Ministerstwem Obrony Republiki Armenii, mających na celu przygotowania do podpisania wieloletniej umowy o współpracy pomiędzy grupą Lubawa a MO Republiki Armenii. Umowa, ma dotyczyć promocji oraz sprzedaż produktów Lubawy w Armenii oraz uruchomieniem produkcji wybranych produktów w ramach joint venture, na terenie Republiki Armenii.
- rozpoczęcie rozmów z Dowództwem Jednostki Ochrony Granic Republiki Azerbejdżanu. Dowództwu zostały zaprezentowane trzy modele kamizelek kuloodpornych, jeden z modeli został wybrany i przetestowany w terenie przez żołnierzy. Model kamizelki przeszedł pozytywną ocenę użytkowania w trudnych warunkach górskich. Spółka złożyła ofertę handlową, która będzie przedmiotem realizacji sprzedaży w najbliższym czasie.

C. Charakterystyka głównych branż i produktów

Produkty z branży BHP i sprzętu chroniącego przed upadkiem z wysokości niezmiennie zachowują wysoką konkurencyjność. Dzięki posiadanej certyfikacji istnieje możliwość ciągłej sprzedaży do określonych sektorów specjalistycznych np. górnictwo. Konkurencja jednak prowadzi działania mające na celu uzyskanie analogicznej certyfikacji i umożliwiające wprowadzenie swojego asortymentu również do tych klientów.

Balistyka miękka tj. kamizelki i wkłady balistyczne charakteryzują się dużą konkurencyjnością. Terminy realizacji zamówień są satysfakcjonujące. Proces projektowania uzależniony jest od zapisów specyfikacji istotnych warunków zamówienia w ramach ogłaszanych przetargów, co często powoduje konieczność modyfikacji wzorów. Balistyka twarda tj. płyty kompozytowe związana jest z długotrwałym procesem pozyskania klienta. Na ofertę spółki w tym zakresie duży wpływ ma konkurencja firm zagranicznych operujących na naszym rynku.

W zakresie usług przerobu w Polsce spółka styka się z konkurencją firm z najbliższego otoczenia zagranicznego (Czechy, Słowacja), które oferują niższe ceny usług przerobu. Lubawa dzięki posiadanemu potencjałowi technologicznemu i kadrowemu ma jednak nadal dużą przewagę konkurencyjną w tym zakresie.

W zakresie tkanin powlekanych i gumy istnieje wiele możliwości ekspansji na tym rozwijającym się rynku. Wyroby tego segmentu charakteryzują się wysokim stopniem innowacyjności z pewnością mogą konkurować z firmami zarówno na rynku polskim jak i zagranicznym.

Namioty pneumatyczne stanowią sprawdzony i spotykający się z pozytywnym odbiorem produkt dedykowany w znacznej mierze do odbiorców z sektora logistycznego (MON, Straż pożarna). Namioty stelażowe charakteryzują się znaczącą perspektywą rozwoju sprzedaży na wszystkich obsługiwanych przez spółkę rynkach zarówno mundurowych, jak i cywilnych.

Charakterystyka najistotniejszych produktów oferowanych przez Spółkę w ramach poszczególnych segmentów:

Namioty:

- Namiot szybkorozstawiany - jest namiotem uniwersalnym, przeznaczonym na stanowisko dowodzenia, namiot szpitalny jak również do celów biwakowych, magazynowych, sanitarnych, socjalnych itd. lub wykonywania czynności wymagających izolacji od wpływów atmosferycznych.
- Namiot 6x6 - Namiot na stelażu metalowym, możliwość łączenia modułowego, powierzchnia całkowita 36m²
- Wielkogabarytowy Namiot Pneumatyczny przeznaczony jest na wyposażenie pododdziałów remontowych, w celu zapewnienia wykonywania szerokiej gamy prac obsługowo-remontowych UiSW, w tym pancernego, zmechanizowanego, samochodowego i lotniczego w warunkach polowych oraz na misjach poza granicami państwa.

- Techniczny Namiot Pneumatyczny - Wielofunkcyjny namiot na stelażu pneumatycznym został skonstruowany z myślą o różnorodnym przeznaczeniu: jest przystosowany na mobilne warsztaty polowe do prowadzenia prac remontowo - konserwacyjnych dla wszelkiego rodzaju pojazdów samochodowych i wozów bojowych, w tym typu Leopard 2A4 i KTO Rosomak, stosowany jako namiot katastroficzny, stołówka, świetlica, itp.
- Namiot N-6 - Namiot sześciuosobowy, na stelażu metalowym, powierzchnia całkowita 9,6m².
- Namiot NS-97 - Modułowy namiot na stelażu metalowym.

Sprzęt kwatermistrzowski, balistyka:

- PW-75 – Plecak Wojskowy o pojemności 75 litrów, wykonany z Cordury[®] 1100 w Polskim kamuflażu wz.93 khaki z wykończeniem IRR (niewidoczność w bliskiej podczerwieni). Produkt wyjątkowej trwałości i niezawodności.
- Modułowe Oporządzenie Taktyczne (MOT) to kompletny system pozwalający na wygodne przenoszenie wszystkich elementów wyposażenia indywidualnego w dowolnej konfiguracji, dopasowanej do osobistych wymagań użytkownika, a także rodzaju wykonywanych działań. Dzięki szerokiej gamie modułowych kieszeni różnego przeznaczenia możliwe jest przenoszenie magazynków i amunicji wielu typów, środków łączności oraz innego sprzętu.
- Kamizelka kuloodporna Recon Special - kamizelka dedykowana operatorom wojsk specjalnych.
- Kamizelka kuloodporna Operator - kamizelka dedykowana formacjom podległym MSWiA.
- Modułowa kamizelka kuloodporna Defender - przewidziana do całorocznego użytkowania. Kamizelka jest przystosowana do noszenia na mundurze letnim, kurtce zimowej lub innym wykorzystywanym przez użytkownika rodzaju odzieży. Zachowuje właściwości ochronne w zakresie temperatur od -40 oC do +50 oC oraz w stanie suchym i po deszczowaniu.
- Kamizelka RAPTOR - zintegrowana kamizelka kuloodporna realizująca wymagania funkcjonalne i ergonomiczne kamizelki taktycznej z systemem szybko-wyczepnym przeznaczoną dla szerokiego grona odbiorców wojskowych, policyjnych spełniając przy tym szczególne wymagania operatorów jednostek specjalnych.

Sprzęt BHP, ratowniczy:

- Szelki bezpieczeństwa – gama kilkunastu produktów wraz z akcesoriami takimi jak zasobnik narzędziowy, futerał na butelkę, futerał na telefon, pasy odblaskowe.
- Linki bezpieczeństwa oraz poziome liny kotwiczące.
- Urządzenia samohamowne.
- Pasy strażackie.
- Kabina do dekontaminacji - Kabina przeznaczona jest do oczyszczania, odkażania i dezynfekcji odzieży ochronnej skażonej chemikaliami.
- Odzież ochronna - Odzież przeciwchemiczna L1, L2; Ubranie kwaso - ługo odporne; Kombinezon do pracy w wodzie; Kombinezon gazoszczelny.
- Zbiornik na ciecze - zbiornik przeznaczony jest do przechowywania wody dla celów gaśniczych i technicznych. Zbiornik wyposażony jest w zawór wlotowy - wylotowy umożliwiający przyłączenie zbiornika do sprzętu gaśniczego Straży Pożarnej.
- Skokochrony - skokochron przeznaczony jest do ewakuacji ludzi z miejsc zagrożenia, w szczególności z wyższych kondygnacji płonących budynków.

- Namiot ratowniczy - odpowiada wszystkim warunkom dla ratownictwa i ochrony. Konstrukcja oparta jest na stelażu pneumatycznym.
- Zapory przeciwpowodziowe.

Tkaniny powlekane, artykuły gumowe:

- Tkaniny powlekane – tkaniny na odzież ochronną, tkaniny na przenośne zbiorniki na ciecze, tkaniny na konstrukcje pneumatyczne, tkaniny na pasy, tkaniny na membrany, tkaniny na kompensatory i przewody elastyczne.

Turystyka i rekreacja:

- Air Pub przeznaczony jest do zabezpieczania wszelkiego rodzaju imprez plenerowych. Jest idealnym rozwiązaniem dla firm cateringowych zajmujących się obsługą i organizacją spotkań integracyjnych, pikników, biesiad, wesel czy dyskotek. Namiot może być wykorzystywany jako ogródek gastronomiczny, stoisko handlowe czy nawet jako zadaszenie do sezonowych salonów gier zręcznościowych.
- Billboardy pneumatyczne.

D. Charakterystyka strategii sprzedażowej w ramach poszczególnych branż

W zakresie rozwiązań BHP i sprzedaży sprzętu chroniącego przed upadkiem z wysokości podjęto działania zmierzające do odbudowania korzystnych relacji z rynkiem i odbiorcami, a także usystematyzowania współpracy. Zwiększeniu uległa oferta produktowa w tym zakresie, zaplanowano też kolejne wdrożenia. Podjęto pracę w zakresie promocji marki tych wyrobów, a także zaplanowano wprowadzenie akcji promocyjnych i programów lojalnościowych dla dystrybutorów. Przykładem zrealizowanej przez dział marketingu Lubawy była akcja pt. „Lubawa rozdaje prezenty”. Uruchomiony został proces realizacji strategii wejścia do sieci handlowych. Produkty z dziedziny ratownictwa uległy liftingowi celem dostosowania do bieżących potrzeb klientów. Wprowadzono plan dalszego rozwoju produktów istniejących i wdrażania nowych rozwiązań w tym asortymencie. Podtrzymywano relacje z przedstawicielami Państwowej i Ochotniczej Straży Pożarnej poprzez uczestnictwo w konferencjach, odczytach i spotkaniach cyklicznych, a także w szkoleniach oraz pokazach demonstrujących wykorzystanie oraz zalety sprzętu.

W segmencie produktów balistycznych wprowadzono nowe wzornictwo kamizelek celem dostosowania oferty do potrzeb nowozdefiniowanej grupy odbiorców – agencji i służb ochrony zarówno w kraju jak i na innych rynkach zagranicznych. Wprowadzono szereg akcesoriów i dodatków umożliwiających dostosowanie kamizelek przez użytkownika i większej personalizacji wykorzystywanego sprzętu. Opracowano plecaki specjalistyczne dla służb medycznych i przedmedycznych.

Udoskonalono proces prasowania płyt balistycznych dającej docelowo możliwość sprzedaży zarówno samych wyrobów, jak i usług prasowania płyt świadczonych na zewnątrz.

W linii produktowej namiotów trwają prace nad wprowadzeniem szerokiej gamy namiotów stelażowych, modernizacji istniejących rozwiązań pneumatycznych, a także wyrobów, które zastąpią dotychczasowe Techniczne Namioty Pneumatyczne.

W ramach segmentu usług przerobu wprowadzane zostało nowe wzornictwo. Zaplanowano także pogłębienie współpracy nie tylko w zakresie samej usługi, ale także pod kątem surowcowym.

W tkaninach powlekanych poszerzono dostępne wzory asortymentowe. Wdrożono także plan sprzedaży eksportowej tych wyrobów.

W kwestii rozwoju sprzedaży eksportowej podjęto działania mające na celu eksplorację nowych rynków zbytu oraz przedstawienie oferty handlowej na rynkach „trudnych”. Działania związane z eksportem powiązane są z tworzeniem i utrzymaniem siatki dedykowanych agentów zajmujących się sprzedażą w danych krajach. Sprzedaż realizowana jest także na zasadzie umów agencyjnych, współpracy z innymi dystrybutorami operującymi na określonych rynkach, a także bezpośrednio z kraju poprzez rozbudowywany dział eksportu.

III. Działalność operacyjna Spółki

A. Logistyka i Magazyny

1. Charakterystyka działalności w obszarze logistyki

Działalność logistyczna ma za zadanie wykorzystanie zasobów logistycznych ze szczególnym naciskiem na:

- koordynację przepływu surowców, materiałów do produkcji i wyrobów gotowych do konsumentów,
- minimalizację kosztów i czasu wszystkich powyższych przepływów,
- podporządkowanie działalności logistycznej wymogom obsługi klienta.

Pod koniec I półrocza został wprowadzony i wdrożony zintegrowany system wspomagający zarządzanie klasy ERP **Impuls 5**. Pod kątem logistycznym system bilansuje planowane przychody oraz planowane zużycie poszczególnych komponentów, jak również wychwytuje możliwość wystąpienia niedoborów. Aktualne potrzeby w zakresie zapotrzebowania materiałowego precyzuje raport PZM bazujący na informacjach o aktualnych stanach magazynowych, minimalnym i maksymalnym poziomie zapasów, minimalnej partii zamówienia, zarejestrowanych zamówieniach zakupu, zamówieniach klienta oraz zleceniach produkcyjnych. W ten sposób możemy na bieżąco śledzić i zabezpieczać realizację założonego planu. Analiza aktualnego poziomu dostępnych zapasów pozwala w odpowiednim czasie uruchomić produkcję brakujących detali lub złożyć zamówienie u wskazanego dostawcy, gwarantując w ten sposób ciągłość produkcji.

W wyniku przejęcia przez LUBAWA S.A. Spółek Miranda, Effect System i Litex wzrosły siły negocjacji. Dzięki centralizowaniu działu zakupów możemy zwiększyć ilość zakupywanego asortymentu w ramach całej grupy a co za tym idzie skutecznie obniżamy koszty zakupu surowców. Dzięki fuzji uzyskaliśmy również możliwość współpracy pomiędzy grupą w zakresie wykorzystywania potencjału produkcyjnego wszystkich spółek (efekt synergii). Wyszliśmy także z pozyskiwaniem surowców na rynki europejskie jak i światowe.

Realizowana przez Spółkę polityka dywersyfikacji dostawców surowców gwarantuje niezależność wobec jednego dostawcy a tym samym zapewniamy bezpieczeństwo i stabilność produkcji. Jednocześnie bazując na analizach sprzedaży z poprzednich okresów utrzymujemy minimalne stany magazynowe, które pozwalają nam na szybkie realizacje zamówień.

Składowanie surowców, półwyrobów, produktów gotowych odbywa się na magazynach na regałach łącznie z wykorzystaniem regałów wysokiego składowania. Wszystkie magazynowane surowce, wyroby posiadają pełną identyfikację zgodną z systemem. W najbliższej przyszłości planujemy wprowadzić na magazynach system kodów kreskowych wraz z terminalami pozwalającymi na automatyczne generowanie dokumentów magazynowych i odczytywanie informacji zawartych w kodach kreskowych. Równoczesne wprowadzenie modułu pozwalającego na identyfikację miejsca składowania pozwoli na zminimalizowanie czasu rozchodów i wydań surowców na produkcję.

2. Czynniki ryzyka i zagrożenia w obszarze logistyki

Dotychczasowe słabe strony:

- korzystanie z usług kooperantów zewnętrznych bez analizowania możliwości wykonawczych u innych źródeł,
- korzystanie z dostawców bez analizowania możliwości pozyskiwania surowców, produktów na rynkach zagranicznych,
- nie aktualizowanie możliwości pozyskiwania zamienników w celu obniżania kosztów produkcji.

Szanse:

- rozpoczęcie współpracy ze Spółkami z Grupy,
- szersza analiza rynku mająca na celu zbudowanie większego wachlarza dostawców.

Zagrożenia:

- korzystanie z przestarzałej zatwierdzonej dokumentacji wyrobów nie pozwalającej na płynne wprowadzanie zamienników,
- brak możliwości zmiany dostawców ze względu na specyfikę produktów.

B. Produkcja

1. Czynniki i zdarzenie mające wpływ na działanie Spółki w obszarze produkcji i zarządzania jakością

Znowelizowanie istniejącego Systemu Zarządzania Jakością, rozszerzenie zakresu certyfikacji o zakład produkcyjny w Grudziądzu, wdrożenie rozwiązań usprawniających procesy produkcyjne i ZJ:

- wprowadzenie zmian w dokumentacji Systemu Zarządzania Jakością w zależności od potrzeb i uwag zainteresowanych stron oraz zabezpieczenie jej przed nieuprawnionymi zmianami,
- zapewnienie wymaganego, bieżącego dostępu do dokumentów normatywnych i prawnych (w tym dotyczących WSK) poprzez ich publikowanie na wewnętrznej stronie www.
- w celu oceny wszystkich procesów opisanych w dokumentacji SZJ, na rok 2011 zaplanowano 6 auditów - przeprowadzono 5 auditów zgodnie z planem (objęto auditami wszystkie procesy SZJ), co pozwoliło na ocenę stopnia utrzymywania i doskonalenia SZJ wg wymagań ISO-9001 i AQAP2110,
- zaktualizowanie polityki jakości, zawartej w Księdze Jakości do obecnych działań Spółki,
- opracowanie planu jakości dla umów z Ministerstwem Obrony Narodowej,
- w związku z nowelizacją SZJ plany jakości będą opisywane wg wzoru zgodnego z nową publikacją AQAP 210,
- podczas audytów nie stwierdzono przypadków prowadzenia produkcji bez wymaganej dokumentacji technicznej i technologicznej,
- zabezpieczenie infrastruktury uznane zostało za wystarczające, nie stwierdzono awarii uniemożliwiających realizację produkcji,
- wyposażenie pomiarowe stosowane w kontroli i badaniach było nadzorowane metrologicznie poprzez wzorcowania zewnętrzne, legalizacje oraz sprawdzenia wewnętrzne,
- wprowadzono system segregacji odpadów oraz uzyskano pozwolenie na wytwarzanie odpadów niebezpiecznych i innych niż niebezpieczne,
- w magazynie jest prowadzony odbiór ilościowy przez magazynierów oraz jakościowy, który potwierdzony jest pieczęcią/podpisem KJ,
- na podstawie analizy reklamacji i dokumentów odbiorowych uznano, że klienci w większości są zadowoleni poziomem jakościowym oferowanych wyrobów i usług oraz przestrzegania zobowiązań zawartych w podpisanych umowach. W pierwszej połowie 2011 roku przyjęto zgłoszenia reklamacyjne od klientów krajowych na łączną kwotę stanowiącą mniej niż 0,05% przychodów.

2. Strategia optymalizacji procesu produkcyjnego

Ciągłe doskonalenie produkcji jest podstawą poprawnego funkcjonowania zakładów. Dlatego też wszelkie działania są prowadzone w myśl nowego podejścia do organizacji produkcji, czyli Lean Manufacturing. W najbliższym czasie planujemy wprowadzić (a w niektórych przypadkach rozwinąć) następujące narzędzia Lean:

- **5S**- organizacja stanowisk roboczych i przestrzeni roboczej, eliminacja niepotrzebnych rzeczy, zapewnienie ergonomii stanowiska pracy, stałe audyty,

- **KANBAN**– samoregulujące narzędzie operacyjnego sterowania produkcją. System ten jest sterowany zdarzeniami występującymi bezpośrednio na produkcji (a nie o plan). Zorientowany jest na zapewnienie krótkiego czasu przetwarzania, niskich zapasów przy jednoczesnej terminowości realizacji, a co za tym idzie: wielkość produkcji dopasowana do liczby zamówień, oraz kontrola jakości na wszystkich etapach procesu,
- **5 WHY**– narzędzie służące do identyfikacji źródła problemu poprzez 5-krotne zadanie pytania „dlaczego?”,
- **PPP** (projekt pomysłów pracowniczych) – zmobilizowanie pracowników do udziału w podnoszeniu efektywności firmy, poprzez możliwość zaprezentowania własnych pomysłów związanych z usprawnieniem stanowiska pracy i przestrzeni roboczej,
- **Wizualizacja** (w postaci tablic informacyjnych; Kanban) – bieżące informowanie pracowników o stopniu realizacji planu produkcyjnego, wynikach audytu 5S, poziomie jakości wyrobów; stanie maszyn i urządzeń, wynikach bieżących analiz (działań korygujących itp.)

Celem zastosowania w/w narzędzi Lean są:

- skrócenie czasu realizacji procesu pracy oraz poprawy jakości;
- dostosowywanie techniczne elementów systemu;
- tworzenie kryteriów oceny i nagradzania - KPI;
- redukcja kosztów bez poniesionych nakładów
- zwiększenie zaangażowanie pracowników w poprawę funkcjonowania firmy
- porządek na stanowisku pracy.

C. Badania i Rozwój

Dział Badań i Rozwoju zajmuje się głównie analizą i wdrażaniem innowacyjnych produktów (takich, których technologie nie były dotychczas znane firmie, bądź modernizacja i optymalizacja już istniejących technologii). Oznacza to w praktyce badanie nowych technologii, ewolucji obecnych produktów, pod kontem zapewnienia klientowi unikalnej wartości, zaś firmie jak największych zysków i osiągnięciu przewagi konkurencyjnej. Skupiamy swoją uwagę w obszarach strategicznego rozwoju Spółki.

- korzystanie z własnych doświadczeń;
- współpraca z zewnętrznymi Ośrodkami Badawczo-Rozwojowymi;
- możliwości rozwoju , inwestycji;
- badanie rynku, obserwacja konkurencji;
- pozyskiwanie pracowników o wysokim stopniu kwalifikacji oraz doświadczenia;
- możliwość poszerzenia asortymentu i jego dywersyfikację;
- zwiększenie świadomości oraz identyfikacji pracowników z działaniami podejmowanymi w Spółce.
- pozyskiwanie środków finansowych, dodatkowych środków na rozwój nowych technologii, produktów oraz zoptymalizowanie kosztów wyrobów już produkowanych.

1. Ważniejsze osiągnięcia w obszarze badań i rozwoju

- Opracowywanie projektów badawczo-rozwojowych, celowych w celu pozyskania dodatkowych środków na rozwój nowych technologii, produktów oraz zoptymalizowanie kosztów zleceń produktów już opracowanych - Program Operacyjny - Innowacyjna Gospodarka, Działanie 1.4 wsparcie na prace badawcze i rozwojowe

TYTUŁ WNIOSKU: Opracowanie technologii maskującej prowadzącej do stworzenia demonstratora makiety pneumatycznej.

Projekt polega na opracowaniu technologii maskującej prowadzącej do stworzenia demonstratora makiety pneumatycznej - w części badawczej oraz powstaniu makiet pneumatycznych do pozoracji pojedynczych obiektów lub zgrupowań sprzętu w rejonach mieszanych (makiety i sprzęt rzeczywisty) lub pozornych (tylko makiety) - w części wdrożeniowej. Część badawcza będzie polegać na przeprowadzeniu serii badań przemysłowych wspartych doświadczeniami określającymi właściwości wytypowanych surowców i materiałów, opracowaniu technologii łączenia poszczególnych elementów składowych, opracowaniu metodyki badań symulacyjnych i opracowaniu modeli numerycznych. Eksperymenty będą prowadzone z wykorzystaniem specjalistycznej aparatury zakupionej do komórki badawczej, która pozwoli na badanie próbek i wytwarzanie materiałów o wielowarstwowej i spójnej strukturze oraz ściśle określonych właściwościach spełniających Normy Obronne.

- Złożenie wniosku (ETAP I) Programu INNOTECH - wsparcie sektora nauki i sektora przedsiębiorstw w zakresie realizacji innowacyjnych przedsięwzięć z różnych dziedzin nauki i branż przemysłu, ze szczególnym wskazaniem na obszar zaawansowanych technologii.

TYTUŁ WNIOSKU: zaawansowana kamizelka do ochrony indywidualnej.

W projekcie proponowane jest opracowanie zaawansowanych technologicznie struktur indywidualnej ochrony użytkownika, które zostaną wykorzystane zarówno do produkcji kamizelek, jak i do innych elementów wyposażenia służących do osobistej ochrony przed atakiem, uzbrojonych w kamienie, pałki, noże, igły, szpikulce lub inne improwizowane niebezpieczne przedmioty oraz broń strzelecką, agresywnych osób (pseudokibiców, chuliganów, więźniów, przestępców pospolitych i/lub zorganizowanych), w szczególności w trakcie trwania imprez masowych, zamieszek, manifestacji, codziennej służby funkcjonariuszy Policji, Służby Więziennej, Straży Granicznej, itp.

Opracowane elementy ochronne charakteryzować się będą dużą odpornością na przebicie, uderzenie, jak również ochroną balistyczną, co pozwoli wyeliminować urazy u osób atakowanych lub znacznie zmniejszyć ich skutki.

Osiągnięcie postawionych założeń, pozwoli na niespotykane jak dotąd połączenie odporności na tak szerokie spektrum zagrożeń, w obrębie jednego produktu. W skali kraju byłoby to rozwiązanie niespotykane.

2. Nowe wyroby wprowadzone na rynek w 2011 roku.

- Namiot Techniczny NT-2011 na stelażu sztywnym, szybko-rozstawianym;
- Kabina do dekontaminacji masowej dla PSP na stelażu sztywnym, aluminiowym, szybko-rozstawianym;

- Kabina do dekontaminacji z zastosowaniem stelaża pneumatycznego;
- Sanie lodowe ratownicze z możliwością napełniania w czasie 45 sekund powietrzem z butli;
- Kotary wzdłużne do namiotów NP.-26, NP.-38, NPM-26, NPM-38;
- Kieszeń na butelkę 0,5 l;
- Nakładki odblaskowe do szelek;
- Uniwersalna kieszeń na klucze płaskie;
- Kieszeń na telefon;
- Kamizelka kuloodporna Defender Special QR;
- Pas narzędziowy do szelek bezpieczeństwa S-08;
- Kamizelka kuloodporna Guardian;
- Kamizelki taktyczne – 9 modeli;
- Chest Rig – 3 modele;

3. Strategia działania w obszarze Badań i Rozwoju

Głównymi elementami strategii są permanentne działania nad rozwojem nowych, innowacyjnych produktów oraz poprawa i optymalizacja stosowanych materiałów i surowców w wyrobach oraz stosowanej technologii.

Strategia opiera się na misji Spółki i nakierowana jest na stabilny wzrost wartości Spółki, poprzez umocnienie pozycji firmy jako solidnego i profesjonalnego partnera w zamówieniach dla służb mundurowych, w tym dla: wojska, policji, straży granicznej, straży pożarnej oraz straży miejskiej. Strategia zakłada rozwój pozycji lidera na polskim rynku w drodze przejęć i akwizycji firm z branży oraz podjęcie działań w zakresie rozwoju oferty najwyższej jakości wyrobów. Spółka planuje w najbliższym czasie unowocześnienie technologii produkcji dzięki zastosowaniu nowoczesnych urządzeń. Zamierza również wprowadzić do swojej oferty nowe produkty, mające na celu podniesienie jakości dotychczasowej działalności.

IV. Zatrudnienie

Przeciętny stan zatrudnienia w okresie od 01.01.2011 r. do 30.06.2011 r. był wyższy o 43 osoby od przeciętnego stanu zatrudnienia w pierwszym półroczu ubiegłego roku.

Przeciętny stan zatrudnienia

	Przeciętny ilość zatrudnionych w okresie		Przyrost względny podstawa 30.06.2011 r.
	01.01.2011 r. - 30.06.2011 r.	01.01.2010 r. - 30.06.2010 r.	
Pracownicy umysłowi	104	67	55%
Pracownicy fizyczni	234	228	3%
Razem	338	295	15%

Zwiększenie poziomu zatrudnienia w pierwszym półroczu 2011 r. w stosunku do tego okresu w 2010 r. miało związek z reorganizacją Spółki w 2010 r., przeniesieniem większości działów administracyjnych do nowej siedziby Spółki w Grudziądzu, a co za tym idzie odejście części pracowników. W drugiej połowie 2010 r. i w 2011 r. nastąpiło odbudowanie struktury działów i zwiększenie poziomu zatrudnienia.

Związki zawodowe

Na dzień 30 czerwca 2011 r. w Spółce funkcjonowały trzy organizacje związkowe:

Samorządny Związek Zawodowy Pracowników przy LUBAWA SA

Rozwiązany: 08.08.2011 r.

Liczba osób 78 osób

Relacje POZYTYWNE

Niezależny Samorządny Związek Zawodowy SOLIDARNOŚĆ przy Lubawie SA

Rozwiązany: trwa nadal

Liczba osób 33 osoby

Relacje POZYTYWNE

Międzyzakładowy Związek Zawodowy Grudziądzkich Zakładów Pracy

Rozwiązany: trwa nadal

Liczba osób 51 osób

Relacje POZYTYWNE

Układ zbiorowy

Dnia 31.05.2011 r. został rozwiązany Układ Zbiorowy obowiązujący w Spółce od 19.11.2003 r.

V. Sytuacja majątkowa

Na dzień 30.06.2011 r. suma bilansowa Lubawa S.A. wyniosła 194.089.234,14 zł i w porównaniu do stanu na koniec 2010 r. nastąpił wzrost o 131.451.756,44 zł czyli o ponad 200%. Zwiększenie to wynikało przede wszystkim z przejęcia akcji/udziałów w spółkach wchodzących na dzień 30 czerwca 2011 roku do Grupy Kapitałowej Lubawa, emisją akcji i warunkowym podwyższeniem kapitału

W związku z przeszacowaniem wartości nieruchomości inwestycyjnej w Pucku pozycja za ta zmniejszyła się stosunku do stanu na koniec roku o 51% i w aktywach występuje w kwocie 3.376 tys. zł. Nastąpiło przeklasyfikowanie części wartości pozycji „Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży” stąd pojawiła się ona w aktywach obrotowych w kwocie 2.749 tys. zł.

Zwiększenie poziomu zobowiązań długo i krótkoterminowych z tytułu kredytów i pożyczek wynika w dużej mierze z zaciągnięcia przez Spółkę kredytu inwestycyjnego w kwocie 13.500 tys. zł na zakup udziałów w Spółce Litex Promo.

Tytuł	Stan na 30.06.2011r.	Stan na 31.12.2010 r.	Struktura % na 30.06.2011 r.	Przyrost względny podstawa 31.12.2010 r.
Aktywa				
Aktywa trwałe				
Rzeczowe aktywa trwałe	14 150	14 530	7,29	-2,6%
Wartości niematerialne	1 617	1 635	0,83	-1,1%
Nieruchomości inwestycyjne	3 376	6 887	1,74	-51,0%
Akcje i udziały w jednostkach zależnych	138 300	31	71,26	446029,0%
Inwestycje w jednostki stowarzyszone				
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	2 440	2 583	1,26	-5,5%
Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży	6 088	10 351	3,14	-41,2%
Razem Aktywa trwałe	165 971	36 017	85,51	360,8%
Aktywa obrotowe				
Zapasy	12 795	9 114	6,59	40,4%
Należności z tytułu dostaw i usług	7 980	3 743	4,11	113,2%
Należności z tytułu bieżącego podatku dochodowego od osób prawnych	671	1 088	0,35	-38,3%
Pozostałe należności	2 313	1 074	1,19	115,4%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	581	10 572	0,30	-94,5%
Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży	2 749		1,42	
Aktywa trwałe przeznaczone do sprzedaży	1 029	1 029	0,53	0,0%
Razem Aktywa obrotowe	28 118	26 620	14,49	5,6%
RAZEM AKTYWA	194 089	62 637	100	209,9%
Pasywa				
Kapitał własny				
Kapitał akcyjny	21 854	16 354	11,3	33,6%
Inne skumulowane całkowite dochody	-242	531	-0,1	-145,6%
Zyski zatrzymane	142 428	32 232	73,4	341,9%
Razem kapitał własny	164 040	49 117	84,5	234,0%
Zobowiązania				
Zobowiązania długoterminowe				
Kredyty, pożyczki i zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	13 146	1 028	6,8	1178,8%
Pozostałe zobowiązania	116	0	0,1	
Zobowiązania z tytułu świadczeń pracowniczych	447	442	0,2	1,1%
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	1 210	2 019	0,6	-40,1%
Razem zobowiązania długoterminowe	14 919	3 489	7,7	327,6%
Zobowiązania krótkoterminowe				
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	4 517	9 427	2,3	-52,1%
Pozostałe zobowiązania	1 363		0,7	
Kredyty, pożyczki i zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	8 881	399	4,6	2125,8%
Zobowiązania z tytułu świadczeń pracowniczych	274	180	0,1	52,2%
Rezerwy na pozostałe zobowiązania i inne obciążenia	95	25	0,0	280,0%
Razem zobowiązania krótkoterminowe	15 130	10 031	7,8	50,8%
Razem zobowiązania	30 049	13 520	15,5	122,3%
RAZEM PASYWA	194 089	62 637	100	209,9%

Kapitał własny w kwocie 164.040 tys. zł stanowił 4,5% wartości pasywów ogółem. W pierwszym półroczu kapitał własny wzrósł o kwotę 114.923 tys. zł. Istotny wpływ na wzrost poziomu kapitału własnego miało warunkowe podwyższenie kapitału w kwocie 5.500 tys. zł oraz wzrostu wartości zysków zatrzymanych.

VI. Wynik finansowy

W pierwszym półroczu 2011 roku Spółka wygenerowała stratę netto w kwocie 4.104 tys. zł. Strata netto wynika z dużej mierze z przeszacowania wartości nieruchomości inwestycyjnej w kwocie 3.511 tys. zł, wartość odzwierciedlona jest w kosztach finansowych Spółki.

Sprawozdanie z całkowitych dochodów w tys. zł

Tytuł	Za okres		Przyrost względny podstawa 30.06.2010 r.
	od 01.01.2011 do 30.06.2011	od 01.01.2010 do 30.06.2010	
Przychody ze sprzedaży	14 192	11 547	22,9%
Koszt sprzedanych produktów, towarów i materiałów	-10 822	-9 431	14,7%
Wynik brutto ze sprzedaży	3 370	2 116	59,3%
Koszty sprzedaży	-1 253	-793	58,0%
Koszty ogólnego zarządu	-2 714	-2 097	29,4%
Wynik netto na sprzedaży	-597	-774	-22,9%
Pozostałe przychody operacyjne	39	219	-82,2%
Pozostałe koszty operacyjne	-235	-261	-10,0%
Wynik z działalności operacyjnej	-793	-816	-2,8%
Przychody finansowe	175	811	-78,4%
Koszty finansowe	-3 971	-460	763,3%
Wynik przed opodatkowaniem	-4 589	-465	886,9%
Podatek dochodowy	485	-479	-201,3%
Wynik netto	-4 104	-944	334,7%
Inne całkowite dochody z tytułu:			
Aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży	-954	-678	40,7%
Podatek dochodowy związany z pozycjami prezentowanymi w innych całkowitych dochodach	181	129	40,3%
Inne całkowite dochody za okres obrotowy netto	-773	-549	40,8%
ŁĄCZNE CAŁKOWITE DOCHODY	-4 877	-1 493	226,7%

Spółka wypracowała zysk brutto na sprzedaży wyższy o 59,3% w stosunku do zysku brutto na sprzedaży na koniec półrocza 2010 r, przy wzroście przychodów ze sprzedaży o 22,9 %.

Wzrost przychodów ze sprzedaży nastąpił głównie dzięki zmianie strategii handlowej oraz reorganizacji działu sprzedaży, działania te pociągnęły za sobą również wzrost kosztów sprzedaży o 58% w stosunku do roku 2010.

Wzrost przychodów ze sprzedaży wystąpił głównie w segmencie produktów specjalistycznych, w stosunku do roku poprzedniego przychody tej branży wzrosły o 1.412 tys. zł tj. o 49%.

Przychody ze sprzedaży wg. głównych segmentów działalności operacyjnej

Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów - struktura rzeczowa	Za okres		Przyrost względny podstawa 30.06.2011
	od 1 stycznia 2011 do 30 czerwca 2011	od 1 stycznia 2010 do 30 czerwca 2010	
Sprzęt ochronny BHP	2 721	2 111	29%
Sprzęt specjalistyczny	4 306	2 894	49%
Usługa przerobu	3 709	3 396	9%
Pozostałe	3 456	3 146	10%
Razem	14 192	11 547	23%

Koszty według rodzaju

Wyszczególnienie	Za okres		Przyrost względny podstawa 30.06.2011
	od 1 stycznia 2011 do 30 czerwca 2011	od 1 stycznia 2010 do 30 czerwca 2010	
Amortyzacja	715	674	6%
Zużycie materiałów i energii	5 158	5 407	-5%
Usługi obce	2 223	960	132%
Podatki i opłaty	704	462	52%
Wynagrodzenie	4 882	4 043	21%
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	1 249	899	39%
Pozostałe koszty	309	213	45%
Razem koszty rodzajowe	15 240	12 658	20%
zmiana stanu produktów	-2 281	-367	522%
koszt wytworzenia świadczeń na własne potrzeby jednostki	-1	-83	-99%
koszty sprzedaży	-1 253	-793	58%
koszty ogólnego zarządu	-2 714	-2 097	29%
Kosz wytworzenia sprzedanych produktów	8 991	9 318	-4%

Wzrost przychodów ze sprzedaży w obszarze produktów specjalistycznych pociągnął za sobą dodatkowe koszty rodzajowe między innymi usługa szycia kamizelek u podwykonawców czy koszty badań balistycznych.

W związku z procesem tworzenia Grupy Kapitałowej Lubawa S.A. wzrosły koszty związane z podatkami i opłatami oraz koszty obsługi prawnej.

Wzrost kosztów wynagrodzeń i ubezpieczeń społecznych ma związek ze zwiększeniem poziomu zatrudnienia w Spółce.

Wybrane dane finansowe Lubawa S.A.

	Wyszczególnienie	Wartość w tys. zł
	Przychody netto ze sprzedaży produktów, materiałów, towarów i usług	14 192
	Przychody ogółem	14 406
	Zysk (strata) ze sprzedaży	-597
	Zysk (strata) z działalności operacyjnej	-793

Wyszczególnienie	Wartość w tys. zł	Udział
Amortyzacja	715	5%
Zużycie materiałów i energii	5 158	34%
Usługi obce	2 223	15%
Podatki i opłaty	704	5%
Wynagrodzenia	4 882	32%
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	1 249	8%
Pozostałe koszty rodzajowe	309	2%
Wartość sprzedanych towarów i materiałów		
Razem koszty w układzie rodzajowym:	15 240	100%
zmiana stanu produktów	2 281	
koszt wytworzenia świadczeń na własne potrzeby jednostki	1	
Inne koszty operacyjne	235	
Inne (finansowe)	3 971	
Razem koszty działalności	19 446	

Wskaźniki rentowności	Opis	30 czerwca 2011
Rentowność brutto na sprzedaży	Wynik brutto na sprzedaży/Przychody ze sprzedaży	24%
Rentowność netto na sprzedaży	Wynik netto na sprzedaży/Przychody ze sprzedaży	-4%
Rentowność brutto	Wynik przed opodatkowaniem/Przychody ze sprzedaży	-32%
Rentowność netto	Wynik netto/Przychody ze sprzedaży	-29%
Rentowność aktywów	Wynik netto/ Aktywa ogółem	-2%
Rentowność kapitałów	Wynik netto/Kapitały własne	-3%

Wskaźniki płynności finansowej	Opis	30 czerwca 2011
Bieżąca płynność	Aktywa obrotowe/ Zobowiązania bieżące	1,86
Wysoka płynność	Aktywa obrotowe-Zapasy-rozliczenia międzyokresowe/ Zobowiązania bieżące	1,01
Wypłacalność gotówkowa	Środki pieniężne/ Zobowiązania krótkoterminowe	0,04
Kapitał pracujący	Aktywa obrotowe-Zobowiązania bieżące	12 988
Udział kapitału pracującego w aktywach ogółem	Kapitał pracujący/ Aktywa	7%

Wskaźniki efektywności	Opis	30 czerwca 2011
Rotacja majątku obrotowego	Przychody ze sprzedaży/ Przeciętny stan aktywów obrotowych	0,54
Rotacja należności	Przychody ze sprzedaży/ Przeciętny stan należności	1,79
Rotacja należności w dniach	Przeciętny stan należności * 365/ Przychody ze sprzedaży	203,64
Rotacja zapasów	Przychody ze sprzedaży/ Przeciętny stan zapasów	1,47
Rotacja zapasów w dniach	Przeciętny stan zapasów * 365/ Przychody ze sprzedaży	248,61
Produktywność kapitału pracującego	Przychody ze sprzedaży/ Przeciętna wartość kapitału pracującego	0,85

Wskaźniki wypłacalności	Opis	30 czerwca 2011
Ogólnego zadłużenia	Zobowiązania ogółem/ Aktywa ogółem	0,15
Udziału zobow. długoterminowych w zobowiązaniach ogółem	Zobowiązania długot./zobowiązania ogółem	0,50
Zadłużenia długoterminowego	Zobowiązania długot./ Kapitały własne	0,09

VII. Ryzyka i zagrożenia oraz stopień narażenia nie Spółki

Skala ryzyka prowadzonej działalności przez taką firmę jak Lubawa S.A. jest w dużej mierze powiązana z koniunkturą gospodarczą. Spółka jak każdy podmiot prowadzący działalność zarówno na rynku krajowym jak i zagranicznym narażona jest w swojej działalności na następujące rodzaje ryzyk:

Ryzyko kursowe walut

Kontrakty na sprzedaż usług zawarte są z firmami zagranicznymi w walutach obcych (EUR) jak również zakup części surowców z zagranicy w (USD). W sytuacji znacznego umacniania się waluty krajowej jak również istotnemu osłabieniu może mieć niewielki niekorzystny wpływ na wyniki Spółki. Lubawa nie posiada zobowiązań finansowych w postaci kredytów, pożyczek w walutach obcych. Niekorzystne zmiany kursów walut nie powinny prowadzić do znaczącego pogorszenia wyników finansowych Spółki. Jednakże w omawianym okresie nasiliły się negatywne informacje z państw członkowskich strefy euro, a przede wszystkim kwestie dotyczące zadłużania Grecji, Hiszpanii, Irlandii oraz Włoch. Wszystko to powoduje, że polski złoty poddany jest dużym fluktuacjom cenowym względem euro, w której są realizowane kontrakty szycia dla klientów z Europy Zachodniej.

Ryzyko uzależnienia od znaczących odbiorców

W zakresie asortymentu wojskowego sprzętu logistycznego należy przede wszystkim uwzględnić fakt dominującej pozycji Ministerstwa Obrony Narodowej w grupie odbiorców. W celu zmniejszenia ryzyka uzależnienia nawet od tak długoletniego kontrahenta, zostały podjęte kroki zmierzające do poszerzenia grupy odbiorców, zarówno w kraju, jak też za granicą. W pozostałych obszarach działania Spółki ryzyko to jest niewielkie.

Ryzyko uzależnienia od dostawców

Z racji na specyficzne wymagania oraz atesty bezpieczeństwa, jakie posiadają wyroby spółki LUBAWA S.A. producenci oraz dostawcy materiałów muszą spełniać z góry określone kryteria jakościowe. Większą część dostawców spółki stanowili producenci krajowi, wśród których znajdowali się zarówno

duże i rzetelne firmy, jak i niewielkie zakłady rzemieślnicze oraz najbliższe w regionie hurtownie. Dotychczas nie było wypracowanych alternatywnych źródeł dostaw, a zmiany w postaci poszukiwania innych dostawców zaczęto wprowadzać już w zeszłym roku. Ograniczona sieć dostawców oraz brak dostawców alternatywnych, często wynikające ze specyficznych wymagań klientów, powodowały brak możliwości negocjacji warunków handlowych oraz brak możliwości ich zmiany. Dlatego też, ze względu na problemy związane z niepewnością w funkcjonowaniu małych firm rzemieślniczych, w 2010 r. rozpoczęto poszukiwania pewniejszych źródeł zaopatrzenia. Wyeliminowano część małych zakładów, które z różnych przyczyn nie były w stanie realizować zamówień dla spółki, terminy ich dostaw nie były zadowalające lub firmy te były nierzetelne. Producenci zagraniczni, to firmy spełniające wszystkie wymagane standardy jakości oraz posiadające certyfikaty na swoje wyroby. W 2010 r. rozpoczęto proces odświeżania relacji handlowych z dostawcami. W I kwartale nawiązano ściślejszą współpracę oraz zdobyto nowe materiały mające na celu zastąpienie przestarzałych konstrukcji oraz wprowadzenie ewentualnych alternatywnych materiałów. Lubawa S.A. konsekwentnie dąży do zminimalizowania ryzyka uzależnienia się od dostawców, niestety ze względu na specyfikę produkcji nadal jest ono relatywnie wysokie.

Budżet Państwa

Jednym z kluczowych negatywnie działających na wynik spółki czynników jest uzależnienie znacznej części sprzedaży od stanu budżetu państwa i środków przeznaczanych na określone zakupy budżetowe przez instytucje publiczne takie jak Ministerstwo Obrony Narodowej, czy Państwowa Straż Pożarna.

Konkurencja

Kolejnym wyzwaniem jest bardzo silna konkurencja na rynku produktów BHP i produkowanych systemów chroniących przed upadkiem z wysokości. Kluczowym konkurentem na rynku polskim, a także na kilku europejskich rynkach ościennych jest firma Protekt, której strategią działania jest zaniżanie ceny produktów. W tym segmencie produktowym na rynku pojawiają się także producenci zagraniczni (np. z Hiszpanii, czy Czech) produkujący swój asortyment na dalekim wschodzie (Chiny, Indie) i dzięki temu uzyskujący bardzo niskie ceny sprzedaży. Między innymi te czynniki mają wpływ na niskie marże sprzętu chroniącego przed upadkiem z wysokości. Ta sama sytuacja dotyczy również sprzętu ratowniczego, gdzie konkurencja również jest bardzo silna i widoczna na rynku.

Ryzyko stopy procentowej

Spółka jest narażona na ryzyko stopy procentowej z tytułu finansowania części działalności inwestycyjnej leasingiem długoterminowym oraz kredytem bankowym. Wszystkie formy finansowania działalności są oparte o zmienną stopę procentową bazującą na stawce WIBOR. Spółka na bieżąco monitoruje sytuację związaną z decyzjami Rady Polityki Pieniężnej, mającymi bezpośredni wpływ na rynek stóp procentowych w kraju. Spółka korzysta ze zobowiązań o oprocentowaniu zmiennym opartym na stawkach WIBOR.

Ryzyko kredytowe

Spółka zawiera transakcje wyłącznie z renomowanymi firmami o dobrej zdolności kredytowej. Wszyscy klienci, którzy pragną korzystać z kredytów kupieckich, poddawani są procedurom wstępnej weryfikacji zgodnie z polityką kredytu kupieckiego przyjętą w Spółce. Ponadto, dzięki bieżącemu monitorowaniu stanów należności, narażenie Spółki na ryzyko nieściągalnych należności do tej pory nie było znaczące i Spółka dołoży wszelkich starań by sytuacja taka miała miejsce również w przyszłości. Negatywny wpływ na ryzyko kredytowe ma ogólna sytuacja gospodarcza kraju, przez co ryzyko kredytowe może wzrosnąć.

Ryzyko płynności

Celem Spółki jest utrzymanie równowagi w finansowaniu działalności gospodarczej. Na chwilę obecną spółka korzysta z kredytów bankowych. W celu zabezpieczenia ryzyka związanego z płynnością finansową spółka ma otwarty limit kredytowy w banku PKO S.A. Limit ten jest odnawiany co roku.

VIII. Istotne umowy zawarte przez Spółkę w I półroczu 2011 roku.

Dnia 23-go lutego 2011 roku nastąpiło podpisanie umowy inwestycyjnej pomiędzy Lubawa S.A., a Silver Hexarion Holdings Limited z siedzibą w Larnaca (spółka celowa) oraz Stanisławem Litwinem.

Na podstawie wyżej wspomnianej umowy strony zobowiązały się współdziałać, w tym dokonać leżących po ich stronie czynności w celu doprowadzenia do warunkowego podwyższenia kapitału Lubawa S.A. o kwotę 13.700.000 zł (trzynaście milionów siedemset tysięcy polskich złotych) poprzez emisję 68.500.000 (sześćdziesięciu ośmiu milionów pięciuset tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii F o wartości nominalnej 0,20 zł każda. Wyłącznie uprawnioną do objęcia akcji jest spółka celowa, prawo poboru akcji innych akcjonariuszy zostaje wyłączone. W celu zapewnienia możliwości objęcia Akcji przez Spółkę celową Lubawa S.A. wyemitowała i wydała Spółce celowej nieodpłatnie 685 imiennych warrantów subskrypcyjnych serii A uprawniających Spółkę celową do objęcia łącznie 68.500.000 Akcji serii F. Zgodnie z umową emisja warrantów subskrypcyjnych następuje poza ofertą publiczną. W dniu 18.02.2011 r. nastąpiło zdeponowanie w Spółce 685 sztuk warrantów subskrypcyjnych wystawionych na spółkę prawa cypryjskiego, każdy z nich uprawnia do objęcia 100.000 akcji zwykłych na okaziciela serii F w terminie do 18.02.2021 r. (zgodnym z umową).

We wspomnianej umowie Pan Stanisław Litwin (Inwestor) zobowiązał się do wniesienia przez Spółkę celową Aportu jako zaliczki na poczet wkładu na pokrycie akcji w warunkowo podwyższonym kapitale zakładowym Emitenta. Akcje i udziały wniesione jako Aport zapewniły bezpośrednio lub pośrednio kontrolę na Spółkami Miranda Sp. z o.o. oraz Effect – System.

Niezależnie od pozostałych zobowiązań regulowanych umową Lubawa S.A. dokonała płatności na rzecz Spółki celowej w kwocie 3.500.000 zł (trzy miliony pięćset tysięcy polskich złotych) wynikającej z różnicy pomiędzy wartością Aportu a łączną ceną emisyjną akcji. Dnia 06.05.2011 roku Zarząd Giełdy Papierów Wartościowych na podstawie uchwały 584/2011 dopuściła do obrotu giełdowego na rynku podstawowym 27.500.000 akcji zwykłych na okaziciela serii F Spółki o wartości nominalnej 0,20 zł każda.

Lubawa SA w dniu 16.05.2011 r. podpisała umowę ze Spółką Silver Hexarion Holdings Limited na podstawie której, nabyła 200.100 (dwieście tysięcy sto) równych i niepodzielnych udziałów o wartości nominalnej PLN 50,00 (słownie: pięćdziesiąt złotych) każdy spółki Litex Promo Sp. z o.o. o łącznej wartości nominalnej PLN 10.005.000,00 zł (dziesięć milionów pięć tysięcy złotych). W wyniku transakcji Lubawa SA stała się właścicielem 100% udziałów w kapitale zakładowym Litex Promo Sp. z o.o. Cena nabycia przewidziana w umowie wyniosła 15.000 tys. zł. Inwestycja została sfinansowana kredytem inwestycyjnym w wysokości 13.500. tys. zł oraz środkami własnymi w kwocie 1.500. tys. zł

Spółka dnia 13.05.2011 r. podpisała umowę kredytu inwestycyjnego w walucie polskiej z Powszechną Kasą Oszczędności Bank Polski Spółka Akcyjna. Kredyt udzielony został w kwocie 13.500.000,00 pln (trzydzieści milionów pięćset tysięcy polskich złotych), na okres 13.05.2011r. – 31.01.2021r.

Stawkę referencyjną stanowi WIBOR 1M oznaczający stopę procentową dla międzybankowych depozytów 1-miesięcznych wraz z określoną w umowie marżą banku. Zabezpieczenie kredytu stanowią:

- klauzula potrącenia wierzytelności z rachunku bieżącego prowadzonego przez PKO BP S.A.
- hipoteka umowna do kwoty 22.950.000,00 pln (dwadzieścia dwa miliony dziewięćset pięćdziesiąt tysięcy polskich złotych) na prawie wieczystego użytkowania gruntu oraz budynkach i budowlach posadowionych na tym gruncie stanowiących odrębny od gruntu przedmiot własności, położonych w Grudziądzu przy ul. Waryńskiego 32-36 oraz Nieruchomości położonej w Celbówku, gm. Puck.
- przelew praw z umowy ubezpieczenia Nieruchomości położonych w Grudziądzu.
- zastaw rejestrowy na zbiorze rzeczy ruchomych obejmujących zapasy o wartości określonej na dzień 31.12.2010r. w wysokości 12.282.308,25 pln (dwanaście milionów dwieście osiemdziesiąt dwa tysiące trzysta osiem polskich złotych dwadzieścia pięć groszy) oraz cesje z polis stanowiących ubezpieczenie tego majątku.
- zastaw rejestrowy na zbiorze rzeczy ruchomych obejmujących maszyny, urządzenia, wyposażenie i środki transportu w wartości określonej na dzień 31.12.2010r. w wysokości 6.537.832,23 pln (sześć milionów pięćset trzydzieści siedem tysięcy osiemset trzydzieści dwa polskie złote dwadzieścia trzy grosze) oraz cesje polis stanowiących ubezpieczenie tego majątku.
- zastaw rejestrowy na 100% udziałów w firmie „Litex Promo” Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą 63-400 Ostrów Wielkopolski, ul. Staroprzygodzka 117, powstałej z przekształcenia Zakładu Produkcyjno-Handlowego Litex Stanisław Litwin w Ostrowie Wielkopolskim.

Kredyt inwestycyjny został przeznaczony na sfinansowanie inwestycji polegającej na zakupie 100% udziałów w firmie Litex Promo Sp. z o.o. z siedzibą 63-400 Ostrów Wielkopolski ul. Staroprzygodzka 117, jako realizację umowy inwestycyjnej.

Informacje dotyczące istotnych umów handlowych podpisanych w I półroczu 2011 r. przedstawione zostały w punkcie II. A niniejszego sprawozdania.

IX. Sprawy sporne

W pierwszym półroczu 2011 roku nie wystąpiły istotne dla funkcjonowania Spółki sprawy sporne.

X. Struktura własnościowa Lubawa S.A.

W 2011 roku podwyższony został kapitał akcyjny Spółki w wyniku emisji 27.500.000 akcji zwykłych na okaziciela serii F o wartości nominalnej 0,20 zł i cenie emisyjnej 1,57 zł. Na dzień 30.06.2011 roku kapitał akcyjny Spółki "Lubawa" S.A. wynosił 21.854.000 zł i składał się ze 109.270.000 akcji o wartości nominalnej 0,20 zł każda, w tym:

- 12 000 000 akcji zwykłych na okaziciela serii A
- 4 000 000 akcji zwykłych na okaziciela serii B
- 12 000 000 akcji zwykłych na okaziciela serii C
- 1 000 000 akcji zwykłych na okaziciela serii D
- 52 770 000 akcji zwykłych na okaziciela serii E
- 27 500 000 akcji zwykłych na okaziciela serii F

<i>lp.</i>	<i>Akcjonariusz</i>	<i>l. akcji</i>	<i>% akcji</i>	<i>l. głosów</i>	<i>% głosów</i>	<i>data</i>
1	Jacek Łukjanow	5 700 000	5,22	5 700 000	5,22	2011-06-30
2	Silver Hexarion Holdings Limited	29 195 803	26,72	29 195 803	26,72	2011-06-30
3	Stanisław Litwin	6 117 335	5,6	6 117 335	5,6	2011-06-30
4	Łukasz Litwin	40 000	0,04	40 000	0,04	2011-06-30
5	Pozostali	68 216 862	62,43	68 216 862	62,43	2011-06-30
Razem		109 270 000		109 270 000		

**Zatwierdzenie śródrocznego sprawozdania Zarządu z działalności Spółki za
okres od 01.01.2011 r. do 30.06.2011 r.**

PODPISY OSÓB REPREZENTUJĄCYCH SPÓŁKĘ

Data	Imię i Nazwisko	Stanowisko / Funkcja	Podpis
<i>31.08.2011</i>	<i>Piotr Ostaszewski</i>	<i>Prezes Zarządu</i>	