

Opinia Rady Nadzorczej o sytuacji LUBAWA S.A. za 2011 r.

Rada Nadzorcza nadzorująca działalność Zarządu Spółki w 2011 roku zaobserwowała następujące istotne zdarzenia:

1. W dniu 15 lutego 2011 r. WZA Lubawa SA podjęło uchwałę w sprawie emisji warrantów subskrypcyjnych uprawniających do objęcia akcji serii F, warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego w drodze emisji nowych akcji serii F. Natomiast w dniu 23 lutego 2011 r. doszło do podpisania umowy inwestycyjnej pomiędzy Lubawa S.A. a Silver Hexarion Holdings Limited z siedzibą w Larnaca (spółka celowa) oraz panem Stanisławem Litwinem. W wyniku której, Silver Hexarion Holdings Limited wniósł aport w postaci udziałów Miranda SA oraz akcji Effect – System SA. W wyniku tej transakcji Lubawa SA posiada 99,998 udziału w kapitale zakładowym Effect – System SA oraz 100 % udziału w kapitale zakładowym Miranda Sp. z o.o.

W dniu 06 maja 2011 r. Zarząd Giełdy Papierów Wartościowych na podstawie uchwały 584/2011 dopuścił do obrotu giełdowego na rynku podstawowym 27.500.000 akcji zwykłych na okaziciela serii F Spółki.

2. W dniu 16 maja 2011 Lubawa SA podpisała umowę z Silver Hexarion Holdings Limited, na podstawie której, nabyła 100% udziałów Litex Promo z o.o. Cena nabycia ww. udziałów wyniosła 15,0 mln zł. Inwestycja została sfinansowana środkami własnymi w wysokości 1,5 mln zł oraz kredytem długoterminowym w wysokości 13,5 mln zł.
3. W wyniku ww. transakcji w skład Grupy kapitałowej Lubawa SA weszły pośrednio takie spółki jak:

- Litex Service Sp. z o.o,
- Miranda Serwis Sp. z o.o.
- Miranda SA w likwidacji
- Len SA w likwidacji
- Litex – Eco Sp. z o.o.

– Eurobrands Sp. z o.o.

4. W dniu 8 lipca 2011 r. Lubawa SA podpisała list intencyjny z Ministerstwem Obrony Narodowej Republiki Armenii dotyczący współpracy w zakresie sprzedaży, produkcji, promocji oraz dystrybucji sprzętu wojskowego. W rezultacie ma zostać powołana spółka joint venture, w której Lubawa będzie posiadać 51% udziałów. W ramach nowej spółki mają być produkowane między innymi: kamizelki kuloodporne, siatki maskujące, makiety pneumatyczne, namioty wojskowe.
5. Oprócz ww. umów Lubawa SA w 2011 r. zrealizowała również wiele kontaktów na dostawę swoich produktów. Do najistotniejszych kontraktów w 2011 r. można zaliczyć:
 - a) Umowę na dostawę kamizelek kuloodpornych typu RECCON z Jednostką Wojskową nr 4724 z Krakowa realizowane na przestrzeni całego roku na łączną kwotę około 10 milionów złotych netto,
 - b) Umowę na dostawę Namiotów Wojskowych z Inspektorem Uzbrojenia o wartości netto około 2,3 mln złotych,
 - c) Umowy na remont kamizelek typu OLV i KLV zawarte z 3 Okręgowymi Warsztatami Technicznymi z Nowego Dworu Mazowieckiego realizowane w drugiej połowie roku na łączną kwotę netto około 1,9 mln złotych,
 - d) Umowa na dostawę Namiotów Technicznych do Jednostki Wojskowej nr 1189 w Bydgoszczy, wartość netto kontraktu około 1,6 mln złotych,
 - e) Umowa na remont kamizelek typu OLV i KLV z 2 Okręgowymi Warsztatami Technicznymi z Namysłowa wartość netto umowy około 1,4 mln złotych,

Ponadto Rada Nadzorcza zwraca uwagę na zmianę następujących wskaźników:

Wskaźniki rentowności (w %)	31.12.2010	31.12.2011
rentowność aktywów	-7,9%	-1,8%
rentowność kapitałów własnych	-10,1%	-2,1%
rentowność brutto ze sprzedaży	23,5%	23,9%
rentowność sprzedaży	5,8%	3,2%
rentowność sprzedaży netto	-13,5%	-8,0%

Powyższe wskaźniki mogą sugerować, że firma ma problem z zachowaniem odpowiedniej rentowności, co szczególnie wyraźnie jest widoczne na podstawie wskaźników opartych o zysk netto. Pozytywny jest jednak fakt, że wskaźniki te uległy w 2011 r. istotnej poprawie w stosunku do roku 2010. Wpływ na ten stan rzeczy miał zarówno spadek straty netto, jak również wzrost kapitałów własnych i aktywów. Ponadto należy zaznaczyć, że strata netto jest spowodowana przede wszystkim odpisem w wysokości 3.511 tys. zł związanym z przeszacowaniem nieruchomości. Działalność całej firmy, nie uwzględniając tego odpisu jest natomiast rentowna.

Na zbliżonym do poziomu z 2010 r. utrzymuje się wskaźnik rentowności brutto ze sprzedaży, co świadczy o tym, że podstawowa działalność Spółki nadal przynosi godziwe zyski. Niestety wzrostowi uległy koszty stałe w związane z kosztami ogólnozakładowymi oraz sprzedaży co spowodowało, że rentowność sprzedaży uległa pogorszeniu w porównaniu z 2010 rokiem.

Struktura sprzedaży przedstawiała się następująco:

Struktura sprzedaży (%)	2010	2011
Sprzęt ochronny BHP	26%	16%
Sprzęt specjalistyczny	54%	56%
Usługa przerobu	13%	14%
Tkaniny	3%	12%
Pozostałe	3%	2%
RAZEM	100%	100%

System kontroli wewnętrznej w Lubawa SA oparty jest o zbiór wewnętrznych przepisów zawartych w wewnętrznych aktach normatywnych takich jak: regulaminy, procedury, zarządzenia, instrukcje. System kontroli wewnętrznej zbudowany jest w oparciu o kontrolę funkcjonalną wbudowaną bezpośrednio w codzienne zadania wszystkich pracowników. Wsparciem dla sprawnego funkcjonowania systemu kontroli wewnętrznej jest wdrożony w 2011 r. zintegrowany system wspomagający zarządzanie przedsiębiorstwem klasy MRP II / ERP – Impuls 5. Ponadto w związku z dokonywaniem obrotu z zagranicą towarami o

znaczeniu strategicznym Lubawa SA uzyskała certyfikat Wewnętrznego Systemu Kontroli (WSK), który jest poszerzeniem systemu zarządzania jakością wg normy ISO 9001:2000.

Działalność Lubawa SA wiąże się z narażaniem na wiele ryzyk rynkowych wśród których można wymienić następujące:

- ryzyko walutowe
- ryzyko stopy procentowej,
- ryzyko zmiany cen surowców,
- ryzyko płynności finansowej,
- ryzyko kredytu kupieckiego.

Zarząd na bieżąco monitoruje poziom ww. ryzyk zarówno w czasie rzeczywistym jak i prognozowanym, podejmując decyzje gwarantujące możliwie największe w danym momencie bezpieczeństwo dla spółki. Decyzje te są wspomagane obowiązującymi w firmie wewnętrznymi regulacjami, a także przez instytucję zewnętrzną, np. poprzez możliwość zawierania w współpracujących bankach transakcji zabezpieczających kursy walut i stopę procentową, czy też ubezpieczenie należności handlowych w jednej z największych firm ubezpieczeniowych na świecie.

Ostrów Wielkopolski, dnia 28 maja 2012 r.