

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI

FABRYKI ŚRUB W ŁAŃCUCIE ŚRUBEX S.A.

ZA OKRES

OD 1.01.2007 DO 31.12.2007



ŁAŃCUT, 30 MAJA 2008

SPIS TREŚCI

A. STAN PRAWNY I WŁADZE JEDNOSTKI.....	3
B. CHARAKTERYSTYKA DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI.....	4
C. OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU	5
D. SYTUACJA FINANSOWA I STAN MAJĄTKOWY SPÓŁKI	7
E. ANALIZA WSKAŹNIKOWA	10
F. INFORMACJE O ZAWARTYCH UMOWACH ZNACZĄCYCH DLA DZIAŁALNOŚCI EMITENTA	11
G. ZDARZENIA ISTOTNIE WPLYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI.....	13
H. CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROŻEŃ.....	13
I. PRZEWIDYWANY ROZWÓJ SPÓŁKI.....	14

A. STAN PRAWNY I WŁADZE JEDNOSTKI

Adres siedziby: 37-100 Łańcut, ul. Podzwierzyniec 41
Pełna nazwa podmiotu: Fabryka Śrub w Łańcucie „ŚRUBEX” Spółka Akcyjna

Spółka została wpisana do rejestru sądowego w Sądzie Rejonowym w Rzeszowie XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod nr KRS: 0000145478 w dniu 31.12.2002 roku.

Data utworzenia Spółki:

23.03.1992r. - jednoosobowa spółka Skarbu Państwa,
12.09.1995r. - spółka akcyjna, której większościowy pakiet (33%) został wniesiony do IX NFI im. E. Kwiatkowskiego.

Podstawowy przedmiot działalności według EKD: 2874 Produkcja śrub, złączy oraz innych wyrobów metalowych.

Władze Spółki:

Zarząd

W okresie sprawozdawczym, tj. od 01.01.2007r. do 25.05.2007r. Zarząd pracował w składzie:

Nikodem Bernacki	Członek Zarządu - pełniący obowiązki Prezesa Zarządu
Katarzyna Grabowska	Członek Zarządu
Jacek Zbaraszewski	Członek Zarządu

Od 25.05.2007r. Zarząd reprezentowany jest przez następujących Członków:

Piotr Kopydłowski	Prezes Zarządu Spółki
Anna Piotrowska	Członek Zarządu ds. Finansowych
Krzysztof Wołek	Członek Zarządu ds. Handlowych

Prokurenci

W okresie objętym sprawozdaniem, tj. od 1.01.2007 do 31.12.2007r. funkcję prokurenta pełniły następujące osoby:

Nikodem Bernacki	prokurent od 1.06.2007r. do 7.08.2007r.
Katarzyna Grabowska	prokurent od 1.06.2007r. do 15.11.2007r.
Katarzyna Pietryga – Żabińska	prokurent od 15.11.2007r.

Rada Nadzorcza

Na dzień 31.12.2007r. skład Rady Nadzorczej przedstawiał się następująco:

Przemysław Koelner	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Włodzimierz Głowacki	Członek Rady Nadzorczej
Radosław Koelner	Członek Rady Nadzorczej
Osman Kosmański	Członek Rady Nadzorczej - Sekretarz
Michał Lachowicz	Członek Rady Nadzorczej
Mariusz Obszański	Członek Rady Nadzorczej
Piotr Sieradzan	Członek Rady Nadzorczej

W 2007 roku nastąpiły zmiany w składzie Rady Nadzorczej:

Włodzimierz Głowacki	- powołany 25.05.2007
Michał Lachowicz	- powołany 25.05.2007

Mariusz Obszański	- powołany 25.05.2007
Marek Dybalski	- złożył rezygnację 25.05.2007
Rafał Mania	- złożył rezygnację 25.05.2007
Tomasz Mogilski	- złożył rezygnację 25.05.2007

Zasady powoływania i odwoływania osób zarządzających oraz nadzorujących określa statut Spółki. Zgodnie z nim, zmian w składzie Rady Nadzorczej dokonuje Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy, natomiast zmian w składzie Zarządu dokonuje Rada Nadzorcza.

Według stanu na 31.12.2007r. osoby zarządzające i nadzorujące nie posiadały akcji Emitenta oraz akcji i udziałów w jednostkach powiązanych Emitenta.

Poniższa tabela przedstawia akcjonariuszy posiadających bezpośrednio i pośrednio ponad 5% akcji według stanu na dzień 31.12.2007r.

Akcyonariusz	Liczba akcji	% kapitału	% głosów na WZA
Koelner S.A.	1 697 390	94,4	94,4
Pozostali	100 680	5,6	5,6
Razem:	1 798 070	100,0	100,0

B. CHARAKTERYSTYKA DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI

Głównym przedmiotem działalności ŚRUBEX S.A. jest produkcja i sprzedaż elementów złącznych. Spółka jest największym w Polsce producentem gwintowanych elementów złącznych, tj. śrub, nakrętek i wkrętów dla wielu gałęzi przemysłu, m.in. motoryzacyjnego, wydobywczego, budowlanego, budowy maszyn, elektromaszynowego, elektrycznego, energetycznego, stoczniowego, infrastruktury drogowej, meblarskiego. Spółka jest znaczącym producentem elementów złącznych również w Europie. Działalność produkcyjna Spółki realizowana jest w jednym zakładzie produkcyjnym w Łańcucie, w województwie podkarpackim.

Program produkcyjny Spółki obejmuje śruby, nakrętki i wkręty, wg norm PN, DIN, ISO, BS, ANSI ze świadectwami jakości i certyfikatami oraz według powierzonej dokumentacji i uzgodnień z klientami. Spółka produkuje śruby o średnicach od M4 do M24 (mm), nakrętki o średnicach od M4 do M20 (mm), wkręty do drewna z łbem sześciokątnym o średnicy od M5 do M8 (mm). Produkowane wyroby oferowane są w różnych klasach własności mechanicznych (od 4.6 do 12.9) oraz wielu rodzajach powłok ochronnych (ocynk galwaniczny, ocynk ogniowy, dri-lock, glejtm, fosforanowanie, itp.). Odbiorcami są w większości dystrybutorzy i hurtownicy. Jest to uwarunkowane specyfiką branży, odbiorcy finalni wymagają bowiem kompleksowej obsługi w zakresie elementów złącznych i innych asortymentów wykraczających poza program produkcyjny Spółki. Dystrybutorzy, z którymi współpracuje Spółka, są znacząco rozdrobnieni.

Spółka eksportuje ok. 78% swojej produkcji. Głównymi rynkami zbytu poza granicami Polski są Niemcy, Szwajcaria, Holandia, Wielka Brytania, Belgia, Czechy, Francja, Ukraina, Włochy, Węgry.

Podstawowym przedmiotem działalności Spółki jest produkcja i sprzedaż elementów złącznych. Poniższe zestawienie przedstawia wielkość produkcji tych wyrobów w ujęciu ilościowym (w tonach):

Wyszczególnienie	2007	2006	Dynamika 2007/2006 (%)
wyroby złączne razem	25 213	25 746	97,93
w tym: obrabiane cieplnie	23 283	22 076	105,47
cynkowane	9 769	10 851	90,03

Dynamikę i strukturę wartości sprzedaży wyrobów śrubowych z uwzględnieniem kierunków sprzedaży przedstawia poniższe zestawienie (w tys. zł).

Rynek	2007	Struktura	2006	Struktura	Dynamika 2007/2006 (%)
kraj	27 157	22,32	33 318	26,44	81,51
eksport	94 513	77,68	92 676	73,56	101,98
ogółem	121 670	100,00	125 994	100,00	96,57

Dane zawarte w powyższym zestawieniu nie uwzględniają wartości sprzedaży wyrobów śrubowych będących towarami, która w 2007r. wzrosła o 136,8% w stosunku do roku ubiegłego i wyniosła 7.783 tys. zł.

Podstawowym materiałem używanym do produkcji elementów złącznych jest walcówka. Zarówno w 2006 jak i 2007 roku głównym dostawcą stali była huta Moravia Steel A. F. z Czech. Jednocześnie Spółka dokonuje zakupów stali od 6 innych dostawców z kraju i zagranicy.

C. OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU

W okresie objętym niniejszym sprawozdaniem dokonano w Spółce zmian w zakresie:

1. poszerzenia oferty handlowej o wyroby dla przemysłu motoryzacyjnego,
2. optymalizacji procesu produkcyjnego.

Poszerzenie oferty handlowej

Do produkcji wprowadzono kolejne rodzaje śrub z łbem walcowym z gniazdem sześciokarbowym (i pochodnych), śrub z łbem sześciokarbowym z kołnierzem i wkrętów z łbem stożkowym z gniazdem sześciokątnym oraz z gniazdem sześciokarbowym. Rozpoczęto wprowadzanie do produkcji śrub z łbem walcowym niskim z gniazdem sześciokarbowym (DIN 7984).

Wszystkie te wyroby trafiły na rynek tzw. motoryzacyjny, który jest bardzo wymagający pod względem jakościowym. Spełnienie tych oczekiwań jest potwierdzone uznaniem przez odbiorców kolejnych 83 wyrobów Spółki za wykonane zgodnie z wymaganiami normy QS-9000. Ponadto, Spółka wprowadziła na rynek 139 nowych wyrobów.

Do zwiększenia oferty handlowej przyczynił się zakup maszyny do 100% selekcji OSM 458 firmy Pace, która ma możliwość selekcji produkowanych wyrobów. Umożliwia to zwiększenie udziału w produkcji wyrobów przeznaczonych na rynek motoryzacyjny.

Optymalizacja procesu produkcyjnego

Optymalizacja procesu produkcyjnego ma na celu obniżenie kosztu jednostkowego produkowanych przez Spółkę wyrobów poprzez efektywniejsze wykorzystanie czasu pracy, organizację stanowiska pracy, podniesienie jakości wykonywanych narzędzi, skrócenie czasu i kosztów przeprowadzania prób technologicznych, efektywniejsze wykorzystanie walcówki oraz użycie w procesie produkcji tańszych materiałów jednocześnie spełniających wymagania techniczne stawiane przez normy.

Proces ten w 2007 roku realizowany był poprzez:

- wprowadzanie monitoringu czasu pracy, mającego na celu wyeliminowanie zbędnych czynności wykonywanych przez pracowników i określenie trudności z jakimi spotykają się na stanowisku pracy,
- wprowadzanie monitoringu zużycia narzędzi, optymalizującego zapasy narzędzi i określającego ich żywotność,
- analizę możliwości zakupu i podjęcie decyzji w sprawie zakupu pieca do ulepszania cieplnego, rozpoczęcie instalacji oraz uruchomienie pieca firmy CAN-ENG, umożliwiającego wzrost zdolności produkcyjnych Spółki na wyroby ulepszane cieplnie oraz dostosowanie procesu ulepszania cieplnego do wymagań motoryzacyjnych,
- ciągłe badania nad zastosowaniem, w procesie technologicznym produkcji wyrobów śrubowych, rozszerzonego asortymentu gatunków stali,
- trwającą modernizację wydziału przygotowania materiału pod kątem jego jakości i sprawniejszej obsługi wydziałów produkcyjnych,
- zakup urządzenia do honowania (szlifowania) otworów w węglkach spiekanych MBB-1660 firmy Sunnen umożliwiającą otrzymywanie lepszej jakości i dokładności powierzchni wykonywanych otworów matryc, przyczyniającą się do wydłużenia żywotności narzędzi,
- projekt wykonania automatycznych zasypów na piece do ulepszania cieplnego optymalizującego wykorzystanie zasobów ludzkich w procesach ulepszania cieplnego,
- uruchomienie nowego pieca do żarzenia walcówki firmy Ebner, co spowodowało poprawę jakości materiału wsadowego do produkcji elementów złącznych oraz zwiększyło potencjał Spółki w zakresie sprzedaży wyrobów ciągnionych,
- rozpoczęcie wprowadzania do bazy danych rysunków i technologii narzędzi w formie elektronicznej oraz rozpoczęcie wprowadzania przebiegów technologicznych w Bazie Oracle poprawiające efektywność pracy wydziału produkcji narzędzi,
- uruchomienie i dobrojenie w narzędzia maszyny do 100% selekcji OSM 458 zwiększające udział w produkcji wyrobów przeznaczonych na rynek motoryzacyjny,
- przeprowadzenie prób nad nowym materiałem stosowanym na narzędzia (kołek, tłocznik) poprawiającym żywotność narzędzi, a tym samym podnoszącym wydajność produkcji,

- zakup wrzeciona Planet 550 firmy NSK do tokarki numerycznej, którego zastosowanie poprawia dokładność wykonywania promieni matryc oraz podniesienie jakości produkowanych narzędzi,
- opracowanie metodyki badań parametru twardości powierzchni wyrobów śrubowych, mające na celu dostosowanie się do wymagań motoryzacji,
- prace związane z wprowadzeniem pasywacji bez Cr VI wg Dyrektyw Unijnych oraz opracowanie technologii i wdrożenie produkcji wyrobów bez Cr VI wg Dyrektyw Unijnych umożliwiające wykonywanie pokryć ochronnych dla odbiorców motoryzacyjnych (FIAT, FSO).

W realizacji projektów badawczo - rozwojowych bierze udział 23 osoby z działu DBR oraz w zależności od potrzeb pracownicy innych działów.

W czerwcu Spółka przeszła z wynikiem pozytywnym kolejny audyt kontrolny systemu zarządzania jakością ISO 9001:2000, a w grudniu ISO/TS 16949:2002.

W 2006 roku Zarząd Spółki zawarł umowę z Narodowym Funduszem Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej o dofinansowanie projektu pt.: „Zmiana technologii wytrawiania stalowej walcówki w kręgach warunkiem uzyskania pozwolenia zintegrowanego”, w ramach tego projektu zostanie zrealizowana budowa nowoczesnej linii do wytrawiania walcówki. W związku z tym 8 maja 2007 roku podpisano z Firmą EKOMOR umowę na dostawę wyżej wymienionej linii. Przewidywany termin oddania nowej linii to 31.06.2008r. Nowa inwestycja pozwoli na spełnienie wymogów stawianych Spółce w zakresie ochrony środowiska oraz zwiększy potencjał Spółki w zakresie sprzedaży wyrobów ciągnionych.

D. SYTUACJA FINANSOWA I STAN MAJĄTKOWY SPÓŁKI

W 2007 roku Spółka uzyskała przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów (poz. A.I. i A.II. w wariantcie kalkulacyjnym rachunku zysków i strat) w kwocie 144.199,- tys. zł, co oznacza wzrost o 3,93% w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego. W okresie od stycznia do grudnia 2007 roku Spółka poniosła stratę netto w wysokości 984,- tys. zł., przy czym wygenerowała zysk ze sprzedaży o wartości 2.089,- tys. zł. Natomiast w porównywalnym okresie roku ubiegłego Spółka wygenerowała stratę netto w kwocie 560,- tys. zł. oraz stratę ze sprzedaży w wysokości 1.024,- tys. zł.

Wygenerowana strata spowodowana była między innymi:

- niekorzystnym dla Spółki kształtowaniem się kursów walutowych (EUR/PLN),
- wzrostem cen stali walcowanej zwiększającym koszt materiału podstawowego w koszcie wytworzenia,
- wypłatą odpraw dla członków odwołanego zarządu.

Suma bilansowa na koniec 2007 roku wyniosła 138.386,- tys. zł. i zwiększyła się o 15,23% w stosunku do stanu na koniec 2006 roku. W prezentowanym okresie nastąpił wzrost wartości aktywów i pasywów w porównaniu z analogicznym okresem 2006 roku. Na dzień 31.12.2007 roku aktywa trwałe stanowią 45,92% wartości majątku Spółki, wzrosły w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego o 15.322,- tys. zł, przede wszystkim w wyniku wzrostu wartości rzeczowych aktywów trwałych. Wzrost nastąpił również w pozycji aktywów obrotowych, wyniósł on ogółem 2.971,- tys. zł., spowodowany został

wzrostem wartości zapasów o 5.967,- tys. zł i równoczesnym spadkiem wartości należności krótkoterminowych o 2.780,- tys. zł.

Kapitał własny Spółki na koniec analizowanego okresu sprawozdawczego miał wartość 72.930,- tys. zł i stanowił 52,70% ogólnej sumy pasywów, w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego spadł o 1,33%. Natomiast zobowiązania i rezerwy na zobowiązania w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego wzrosły o 41,75% głównie w związku ze wzrostem zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek krótko i długoterminowych.

Płynność finansowa Spółki jest zadowalająca, niemniej jednak utrzymuje się tendencja spadkowa wskaźników bieżącej płynności oraz wskaźnika wysokiej płynności. Wskaźnik bieżącej płynności (relacja aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych) wynosi na dzień 31.12.2007r. 1,48 (na dzień 31.12.2006r. 1,80). Wskaźnik wysokiej płynności (relacja aktywów obrotowych pomniejszonych o zapasy do zobowiązań krótkoterminowych) wynosi na dzień 31.12.2007r. 0,33 (na dzień 31.12.2006r. 0,50).

Do czynników wewnętrznych i zewnętrznych, które wpłynęły na wyniki Spółki możemy zaliczyć między innymi:

- wzrost przeciętnej marży brutto realizowanej na sprzedaży wyrobów śrubowych w wyniku obniżki kosztu jednostkowego wytworzenia produkcji oraz wzrostu przeciętnych cen realizowanych przez Spółkę przy równoczesnej zmianie struktury asortymentowej sprzedaży wyrobów śrubowych,
- rozwój sprzedaży nowych produktów, tj. walcówki ciągnionej, narzędzi oraz importowanych elementów złącznych,
- wzrost efektywności pracy na jednego zatrudnionego,
- kurs EUR/PLN.

Na dzień 31.12.2007 roku saldo kredytów długoterminowych wynosiło 11,8 mln zł, w tym wartość zobowiązań krótkoterminowych 2,1 mln zł.

Spółka na dzień 31.12.2007 roku posiadała limity krótkoterminowych kredytów bankowych w rachunku otwartym w euro na poziomie 1,25 mln (tj. około 4,48 mln zł przeliczonego po kursie 3,5820 zł/EUR z dnia 31.12.2007) oraz limity krótkoterminowych kredytów bankowych w rachunku bieżącym w PLN w wysokości 17,0 mln zł.

Na dzień 31.12.2007 roku stan zadłużenia z tytułu kredytów krótkoterminowych wynosił 16,5 mln zł, co stanowiło 76,82% przyznaných limitów.

AKTUALNE UMOWY Z BANKAMI (stan na dzień 31.12.2007r.)

BRE BANK

1. umowa kredytowa nr 04/188/00/D/VV wraz z aneksem ósmym o kredyt w rachunku walutowym w kwocie 1.000.000 EUR na okres od 20.11.2004 do 13.11.2008r.
2. umowa kredytowa nr 20/005/05/Z/VV wraz z aneksem piątym o kredyt w rachunku bieżącym w kwocie 4.000.000 zł. na okres od 18.11.2005 do 13.11.2008r.
3. umowa kredytowa nr 20/044/07/Z/OB wraz z aneksem pierwszym o kredyt w rachunku bieżącym w kwocie 6.000.000 zł. na okres od 18.05.2007 do 31.10.2008r.
4. umowa kredytowa nr 20/046/07/Z/IN wraz z aneksem trzecim o kredyt inwestycyjny w kwocie 4.600.000 zł. na okres od 22.05.2007 do 10.05.2012r.
5. umowa współpracy szczególna I nr 20/087/05/D/PX wraz z aneksem drugim na korzystanie z produktów do kwoty 1.000.000 EUR, zawarta na okres od dnia 16.11.2005 do 14.11.2008r.

FORTIS BANK POLSKA

1. umowa wielocelowej linii kredytowej nr WAR/2001/04/358/CB o limicie kredytowym na kwotę 3.425.000 EUR, zawarta do 22.11.2015r., w ramach której udostępniony został:
 - limit kredytowy w rachunku bieżącym o wartości 3.000.000 zł. na okres do 19.02.2008r.
 - limit kredytowy w rachunku bieżącym o wartości 250.000 EUR na okres do 19.02.2008r.
 - limit akredytyw o wartości 2.325.000 EUR na okres do 28.02.2008r.
2. umowa o kredyt nieodnawialny nr WAR/2001/07/59/CB w kwocie 6.090.000 zł., zawartą na okres do 30.01.2014r.
3. umowa o kredyt nieodnawialny nr WAR/2001/07/236/CB w kwocie 1.571.000 EUR, zawarta na okres do 23.05.2014r.

BANK HANDLOWY

1. umowa o kredyt w rachunku bieżącym nr PBP/ZDS/KR-RB/0104/06 wraz z aneksem czwartym w kwocie 4.000.000 zł., zawarta na okres do 1.04.2008r.

INFORMACJA O UMOWACH ZAWARTYCH Z PODMIOTEM UPRAWNIONYM DO BADANIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

Spółka zawarła w dniu 25 czerwca 2007 roku umowę na usługi audytorkie z HLB Frąckowiak i Wspólnicy Sp. z o.o., dotyczącą przeprowadzenia badania sprawozdania finansowego sporządzonego za okres od 1 stycznia 2007 roku do 31 grudnia 2007 roku, wyrażeniu o nim opinii i sporządzenia raportu z badania oraz przeprowadzenia przeglądu śródrocznego sprawozdania finansowego sporządzonego za okres od 1 stycznia 2007 roku do 30 czerwca 2007 roku i sporządzenia raportu z przeglądu. Łączna wysokość wynagrodzenia netto wynikającego z umowy wynosi 45,9 tys. zł. (netto). Przy czym wartość wynagrodzenia za badanie sprawozdania finansowego sporządzonego za okres od 1 stycznia 2007 roku do 31 grudnia 2007 roku, wyrażeniu o nim opinii i sporządzenie raportu z badania wynosi 28,3 tys. zł (netto), a wartość wynagrodzenia za badanie śródrocznego sprawozdania finansowego sporządzonego za okres od 1 stycznia 2007 roku do 30 czerwca 2007 roku i sporządzenia raportu z przeglądu wyniosła 17,6 tys. zł. (netto). Dodatkowe koszty ustalono do limitu 7 tys. zł (netto).

W 2006r. usługi audytorskie dla Fabryki świadczyła również firma HLB Frąckowiak i Wspólnicy Sp. z o.o. Wartość wynagrodzenia wynikającego z umowy na badanie sprawozdania finansowego za okres od 1.01.2006r. do 30.06.2006r. oraz od 1.01.2006r. do 31.12.2006r. wyniosła ogółem 42,7 tys. zł. (netto), a wypłacone dodatkowe koszty 7 tys. zł. (netto).

E. ANALIZA WSKAŹNIKOWA

W poniższej tabeli zostały przedstawione podstawowe wskaźniki finansowe w zakresie rentowności, płynności, aktywności gospodarczej oraz struktury finansowania osiągnięte przez Fabrykę w 2006 i 2007 roku.

Nazwa wskaźnika	Sposób wyliczenia	31.12.2007	31.12.2006
RENTOWNOŚĆ			
RENTOWNOŚĆ SPRZEDAŻY	zysk ze sprzedaży/przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi	1,33%	-0,74%
STOPA ZYSKU OPERACYJNEGO	EBIT/S ¹	0,60%	0,54%
STOPA ZWROTU ZE SPRZEDAŻY ROS	zysk netto/S ¹	-0,67%	-0,39%
WSKAŹNIK RENTOWNOŚCI NETTO	zysk netto/KUP ²	-0,67%	-0,39%
STOPA ZWROTU Z KAPITAŁU ROE	zysk netto/kapitał własny	-1,35%	-0,76%
STOPA ZWROTU Z INWESTYCJI ROI	zysk netto/aktywa	-0,71%	-0,47%
PLYNNOŚĆ			
KAPITAŁ OBROTOWY (w mln zł)	kapitał własny + zobowiązania długoterminowe-aktywa trwałe	21,73	29,26
BILANS OPERACYJNY NETTO (w mln zł)	zapasy + należności – zobowiązania krótkoterminowe	23,86	31,52
WSKAŹNIK BIEŻĄCEJ PLYNNOŚCI (I)	aktywa obrotowe/zobowiązania krótkoterminowe	1,48	1,80
SKORYGOWANY WSK. BIEŻ. PLYN.	aktywa obr. - nal. przeterm./zobow. krótkoterminowe	1,37	1,66
WSKAŹNIK WYSOKIEJ PLYNNOŚCI (II)	aktywa obrotowe-zapasy/zobowiązania krótkoterminowe	0,33	0,50
SKORYGOWANY QR	aktywa obrotowe-zapasy-nal. przeterm./zob. krótkoterminowe	0,23	0,36
WSKAŹNIK PLYNNOŚCI GOTÓWKOWEJ	inwestycje krótkoterminowe/zob. krótkoterminowe	0,00	0,01
AKTYWNOŚĆ			
WSKAŹNIK ROTACJI ZAPASÓW (WRZ)	średni stan zapasów*dni/przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	137	124
WSKAŹNIK ROTACJI MATERIAŁÓW	średni stan materiałów*dni/przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	58	50
WSKAŹNIK ROTACJI ZAPASÓW PRODUKCJI NIEZAKOŃCZONEJ	średni stan zapasu produkcji w toku*dni/przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	35	27
WSKAŹNIK ROTACJI PRODUKTÓW GOTOWYCH	średni stan produktów gotowych*dni/przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	37	41
CYKL REALIZACJI NALEŻNOŚCI OGÓŁEM (CRN)	średni stan nal. krótk. ogółem*dni/przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	45	45
CYKL REALIZACJI NALEŻNOŚCI Z TYT. DOSTAW I USŁUG	średni stan nal. z tyt dostaw i usług*dni/przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	39	39
WSKAŹNIK SPŁATY ZOBOWIĄZAŃ Z TYT. DOSTAW I USŁUG (WSZ)	średni stan zob. z tyt dostaw i usług*dni/przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	59	50
WSKAŹNIK ROTACJI AKTYWÓW	aktywa*dni/S ¹	341	302
CYKL KONWERSJI GOTÓWKOWEJ	WRZ + CRN – WSZ	123	119

STRUKTURA FINANSOWANIA			
UDZIAŁ AKTYWÓW TRWAŁYCH W WOLUMENIE MAJĄTKU	aktywa trwałe/aktywa ogółem	0,47	0,38
WSK. FINANSOWANIA AKTYWÓW TRWAŁYCH KAPITAŁEM WŁASNYM	kapitał własny/aktywa trwałe	1,15	1,53
WSK. FINANSOWANIA AKTYWÓW TRWAŁYCH KAPITAŁEM STAŁYM	kapitał własny + zobowiązania długoterminowe/aktywa trwałe	1,34	1,61
WSKAŹNIK OGÓLNEGO ZADŁUŻENIA	zobowiązania ogółem/pasywa ogółem	0,47	0,38
WSKAŹNIK ZADŁUŻENIA KAPITAŁU WŁASNEGO	zobowiązania ogółem/kap własny	0,90	0,62
WARTOŚĆ KSIĘGOWA JEDNEJ AKCJI	kapitał własny/liczba akcji	40,56	41,11
ZYSK NA JEDNĄ AKCJĘ	zysk netto/liczba akcji	-0,55	-0,31

¹S - przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów + pozostałe przychody operacyjne + przychody finansowe

²KUP - koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów + koszty sprzedaży + koszty ogólnego zarządu + pozostałe koszty operacyjne + koszty finansowe

F. INFORMACJE O ZAWARTYCH UMOWACH ZNACZĄCYCH DLA DZIAŁALNOŚCI EMITENTA

- W dniu 7 lutego 2007r. z Fortis Bank Polska S.A. z siedzibą w Warszawie przy ul. Postępu 15, została zawarta „Umowa o kredyt nieodnawialny nr WAR/2001/07/59/CB”, która łącznie z umowami zawartymi z tym bankiem w okresie ostatnich 12 miesięcy spełnia kryterium znaczącej umowy (zgodnie z rozporządzeniem Ministra Finansów z dnia 19 października 2005r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych Dz.U.05.209.1744). Przedmiotem umowy jest finansowanie i/lub refinansowanie zakupu pieca kołpakowego do wyżarzania oraz budowy hali produkcyjnej.

Łączna wartość umów zawartych z Fortis Bank S.A. we wskazanym powyżej okresie wynosi 28.205.102,50 PLN.

Największa z umów została zawarta w dniu 4.01.2007r. i stanowi „Zmianę nr 4 do umowy linii akredytyw nr WAR/201/04/358/CB z dnia 23 listopada 2004 roku nadającą jej nazwę i charakter Umowy wielocelowej linii kredytowej nr WAR/2001/04/358/CB”.

Umowa ta ustala limit kredytowy w wysokości 3.425.000,00 EUR (co odpowiada kwocie 13.230.432,50 PLN po przeliczeniu waluty wg średniego kursu NBP) oraz okres kredytowania do dnia 22 listopada 2015r. Umowa nie odbiega od warunków stosowanych przy tego typu umowach.

Kryterium uznania umowy za znaczącą jest przekroczenie 10% wartości przychodów ze sprzedaży Spółki za okres ostatnich czterech kwartałów obrotowych.
- W dniu 22 maja 2007r. z BRE Bank S.A z siedzibą w Warszawie Oddział Korporacyjny w Rzeszowie, ul. Sokoła 6, została podpisana „Umowa kredytowa nr 20/046/07/Z/IN” o kredyt inwestycyjny złotowy w wysokości 4.600.000,00 PLN, która łącznie z umowami zawartymi z tym bankiem w okresie ostatnich 12 miesięcy spełnia kryterium znaczącej umowy (zgodnie z rozporządzeniem Ministra Finansów z dnia 19 października 2005r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych Dz.U.05.209.1744).

Przedmiotem umowy jest sfinansowanie i refinansowanie zakupu i montażu linii do obróbki cieplnej wyrobów śrubowych.

Wskazana umowa jest największą z umów zawartych z tym Bankiem w wyżej wymienionym okresie.

Łączna wartość umów zawartych z BRE Bank S.A. we wskazanym powyżej okresie wynosi 19.192.800,00 PLN.

Umowa nie odbiega od warunków stosowanych przy tego typu umowach.

Kryterium uznania umowy za znaczącą jest przekroczenie 10% wartości przychodów ze sprzedaży Spółki za okres ostatnich czterech kwartałów obrotowych.

3. W dniu 29 czerwca 2007r. z jednym z dostawców została zawarta umowa, która łącznie z umowami zawartymi z tym kontrahentem w okresie ostatnich 12 miesięcy spełnia kryterium znaczącej umowy. Przedmiotem umowy jest dostawa walcówki stalowej w kręgach. Łączna wartość umów zawartych z tym dostawcą we wskazanym powyżej okresie wynosi 21.116.370,33 PLN. Największa z umów została zawarta w dniu 22.12.2006 r., a jej wartość wynosi 1.566.609,35 PLN.

Kryterium uznania umowy za znaczącą jest przekroczenie 10% wartości przychodów ze sprzedaży Spółki za okres ostatnich czterech kwartałów obrotowych.

4. W dniu 29 czerwca 2007r. z jednym z dostawców została zawarta umowa, która łącznie z umowami zawartymi z tym kontrahentem w okresie ostatnich 12 miesięcy spełnia kryterium znaczącej umowy. Przedmiotem umowy jest dostawa walcówki stalowej w kręgach. Łączna wartość umów zawartych z tym dostawcą we wskazanym powyżej okresie wynosi 13.469.733,97 PLN. Największa z umów została zawarta w dniu 21.12.2006 r., a jej wartość wynosi 1.204.456,97 PLN.

Kryterium uznania umowy za znaczącą jest przekroczenie 10% wartości przychodów ze sprzedaży Spółki za okres ostatnich czterech kwartałów obrotowych.

5. W dniu 15 listopada 2007r. pomiędzy Spółką, a BRE Bank S.A. z siedzibą w Warszawie, Oddział Korporacyjny w Rzeszowie, ul. Sokoła 6, zostały podpisane umowy przedłużające o następny rok umowy dotychczas obowiązujące. Największą z podpisanych umów jest „Aneks pierwszy do umowy kredytowej nr 20/044/07/Z/0B o kredyt obrotowy złotowy” w wysokości do 6.000.000 PLN. Umowa ta, łącznie z pozostałymi umowami zawartymi w tym dniu z BRE Bank S.A., spełnia kryterium znaczącej umowy, którym jest przekroczenie 10% wartości przychodów ze sprzedaży Spółki za okres ostatnich czterech kwartałów obrotowych. Łączna wartość umów wynosi 17.392.600,00 PLN.

Kryterium uznania umowy za znaczącą jest przekroczenie 10% wartości przychodów ze sprzedaży Spółki za okres ostatnich czterech kwartałów obrotowych.

6. W dniu 26 listopada 2007r. z jednym z dostawców została zawarta umowa, która łącznie z umowami zawartymi z tym kontrahentem w okresie ostatnich 12 miesięcy spełnia kryterium znaczącej umowy. Przedmiotem umowy jest dostawa walcówki stalowej w kręgach. Łączna wartość umów zawartych z tym dostawcą we wskazanym powyżej okresie wynosi 15.050.962,84 PLN. Największa z umów została zawarta w dniu 13.11.2007r., a jej wartość wynosi 1.230.037,49 PLN. Kryterium uznania umowy za znaczącą jest przekroczenie 10% wartości przychodów ze sprzedaży Spółki za okres ostatnich czterech kwartałów obrotowych.

G. ZDARZENIA ISTOTNIE WPLYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI

Do istotnych dokonań prezentowanego okresu należy zaliczyć wzrost sprzedaży innych asortymentów niż własne wyroby śrubowe, w tym przede wszystkim towaru sprowadzonego z Chin, uzupełniającego ofertę handlową Spółki, narzędzi produkowanych dotychczas głównie na potrzeby własne oraz nowego produktu – walcówki ciągnionej – wprowadzonego dzięki wykorzystaniu wolnych mocy produkcyjnych wydziału przygotowania materiału podstawowego.

Działania te pozwalają na dywersyfikację działalności Spółki oraz dają nowe, istotne źródła wzrostu przychodów i marż jako ważny element strategii odzyskania rentowności oraz wzrostu wartości Spółki.

Istotne znaczenie dla działalności Spółki w tym okresie ma realizacja następujących inwestycji:

- budowa hali dla pieca kołpakowego oraz jego posadowienie,
- modernizacja wydziału obróbki plastycznej i instalacja urządzenia filtrowentylacyjnego,
- instalacja urządzenia do selekcji wyrobów,
- linii do obróbki cieplnej wyrobów,
- linii do trawienia walcówki oraz modernizacja hali dla tej linii.

Ponadto, Spółka w 2007r. poczyniła przygotowania do uruchomienia od stycznia 2008 roku nowego wydziału lakierni, gdzie w zmodernizowanych halach produkcyjnych zainstalowano linie lakiernicze zarówno ręczne jak i automatyczne. Działania te dają możliwość poszerzenia produkowanego asortymentu o zamocowania samowierzące.

H. CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROŻEŃ

Głównymi czynnikami zewnętrznymi wpływającymi na przyszłe wyniki Spółki będą:

- rozwój koniunktury gospodarczej w krajach będących głównymi rynkami zbytu Spółki (Polska, Niemcy, inne kraje Unii Europejskiej),
- poziom cen rynkowych na wyroby śrubowe znajdujące się w ofercie Spółki,
- kształtowanie się kursu EUR/PLN, USD/PLN,
- sytuacja na rynku podstawowego surowca, tj. stali (poziom cen i dostępność surowca),
- rozwój konkurencji z Dalekiego Wschodu w segmencie produktów standardowych,
- wymogi dotyczące środowiska naturalnego.

Ponadto, przyszłe wyniki Spółki będą uzależnione także od czynników wewnętrznych, do których należy zaliczyć:

- tempo rozwoju sprzedaży nowych produktów, tj. walcówki ciągnionej, narzędzi i zamocowań samowierzących,
- restrukturyzację procesów produkcyjnych,
- zwiększanie zdolności wytwarzania produktów specjalnych,
- realizację zaplanowanych zamierzeń inwestycyjnych.

Na całym obszarze Unii Europejskiej w okresie objętym sprawozdaniem nastąpiło ożywienie gospodarcze, przy czym bardzo dobra koniunktura utrzymywała się w pierwszej

połowie 2007 roku, natomiast w drugiej połowie tegoż roku wzrost gospodarczy nieznacznie wyhamował. Spowolnienie gospodarcze wpłynęło również na rynek elementów złącznych.

Elementem silnie oddziaływującym na wyniki finansowe Spółki jest kształtowanie się kursów walutowych EUR/PLN i EUR/USD, gdyż ciągle umacnianie się złotego ma niekorzystny wpływ na osiągane wyniki Spółki, która jest znaczącym eksporterem swoich wyrobów.

Istotnym składnikiem kosztów spółki jest koszt materiału podstawowego używanego do produkcji elementów złącznych, którym są pręty walcowane na gorąco w nieregularnie zwijanych kręgach o przekroju poprzecznym w kształcie koła. Koszt walcówki stanowi średnio 70% kosztów w technicznym koszcie wytworzenia wyrobu gotowego. W roku 2007 ceny walcówki wykazywały tendencję wzrostową. Powodem był przede wszystkim wysoki popyt na stal głównie w sektorze budowlanym. Ponadto, rozwój sytuacji na rynkach Dalekiego Wschodu oraz łączenie się producentów stali (Arcelor i Mittal) będą miały w przyszłości duży wpływ na kształtowanie się cen tego surowca.

Czynnikiem stwarzającym ryzyko dla działalności Spółki jest funkcjonowanie firm konkurencyjnych. Dominującą część produkcji wytwarzanej i sprzedawanej przez Spółkę stanowią wyroby standardowe, znajdujące zastosowanie w różnych branżach. W tym segmencie od kilku lat obserwowana jest narastająca konkurencja ze strony producentów dalekowschodnich. Zdobywają oni rynek głównie bardzo niską ceną, niedostępną dla producentów europejskich, w tym Spółki. W związku z tym Spółka dąży do konkurowania w obszarze czynników innych niż cena, są to przede wszystkim jakość wyrobów, czas dostawy, dostępność, wiarygodność, standardy obsługi klienta, wsparcie techniczne oraz kompetencja inżynierska w procesie produkcyjnym. Śrubex S.A. przyjął strategię, która zakłada systematyczny wzrost udziału produktów specjalnych, które muszą spełniać bardzo rygorystyczne wymogi jakościowe i nie są łatwo dostępne z Dalekiego Wschodu. Realizacji tego elementu strategii służy m.in. program inwestycyjny realizowany aktualnie w Spółce oraz funkcjonujące systemy zarządzania jakością.

Technologia produkcji wykorzystywana przez Spółkę charakteryzuje się istotnym poziomem emisji substancji szkodliwych do środowiska naturalnego. Wobec ciągłego zaostrzania przepisów w zakresie ochrony środowiska istnieje ryzyko poniesienia przez Spółkę w przyszłości znaczących, uprzednio nie przewidzianych nakładów inwestycyjnych związanych z ochroną środowiska.

W celu ograniczenia ryzyka związanego ze spełnianiem coraz ostrzejszych wymogów w zakresie ochrony środowiska naturalnego, Spółka w I półroczu 2007r. otrzymała pozwolenie zintegrowane, które wyeliminowało konieczność uzyskiwania i odnawiania pozwoleń częściowych dotyczących poszczególnych rodzajów zanieczyszczeń. W związku z tym przewidywane kary zostały anulowane, istnieje jedynie konieczność uaktualniania wymienionego pozwolenia o nowo instalowane urządzenia emitujące do środowiska szkodliwe substancje.

I. PRZEWIDYWANY ROZWÓJ SPÓŁKI

Strategia Spółki zakłada umacnianie pozycji lidera na krajowym rynku wyrobów śrubowych oraz zwiększanie udziału Spółki w rynkach krajów Europy Zachodniej. Aby osiągnąć tę pozycję Spółka dostosowuje swój model biznesowy do potrzeb i wymogów rynku globalnego. Oznacza to zwiększenie nakładów na następujące cele:

- badania i rozwój,
- zaawansowane technologie,

- sprzedaż (w tym nakłady na kapitał obrotowy),
- poszerzenie oferty asortymentowej.

Śrubex S.A. opiera swoją przewagę konkurencyjną o wizerunek producenta wyrobów wysokiej jakości, oferującego coraz krótsze terminy dostaw. Przyszła strategia rynkowa zakłada dalsze umocnienie takiego wizerunku, tj. Spółki oferujące:

- systematycznie poszerzany asortyment wyrobów specjalnych,
- kompleksowe rozwiązania oparte o wyroby śrubowe,
- najkrótszy czas realizacji zamówień.

Spółka, w ramach swojej strategii rozwoju, zamierza systematycznie zwiększać udział wyrobów specjalnych produkowanych według konkretnych zamówień odbiorców. Wyroby takie charakteryzują się wyższą marżą i pozwalają na systematyczny wzrost rentowności przedsiębiorstwa.

Obserwacja trendów w branży w której działa Spółka wskazuje na duży potencjał rozwiązań pozwalających na dostarczenie klientowi kompleksowej oferty, przygotowywanej przez jednego dostawcę. Spółka zamierza sprostać pojawiającym się oczekiwaniom i wymogom rynku, budując w ten sposób swoją przewagę konkurencyjną w branży.

Łańcut, dnia 30.05.2008r.

Podpisy Członków Zarządu

Data
30.05.2008

Piotr Kopydłowski

Prezes Zarządu Spółki

imię i nazwisko

stanowisko/funkcja

Data
30.05.2008

Anna Piotrowska-Kus

Członek Zarządu ds. Finansowych

imię i nazwisko

stanowisko/funkcja

Data
30.05.2008

Krzysztof Wołek

Członek Zarządu ds. Handlowych

imię i nazwisko

stanowisko/funkcja