



Sprawozdanie Zarządu

**z działalności Wielton S.A.
obejmujący okres od
1 stycznia 2008 r. do 30 czerwca 2008 r.**

Wieluń, dnia 24.09.2008 r.

Spis Treści

1.	Wybrane dane finansowe	3
2.	Opis istotnych zdarzeń wpływających na działalność Spółki w I półroczu 2008 r.	7
3.	Organy Spółki i kierownictwo jednostki.....	10
4.	Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne, co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu na dzień przekazania raportu półrocznego.....	10
5.	Główne kategorie produktów	11
6.	Organizacja sprzedaży.....	12
7.	Istotne czynniki zagrożeń i ryzyka.....	13
8.	Strategia WIELTON S.A.....	17
9.	Informacja o nabyciu przez Spółkę akcji własnych.....	19
10.	Informacje dotyczące zagadnień środowiska naturalnego.....	19
11.	Informacja o zmianie nazwy audytora	19
12.	Zasady sporządzania półrocznego sprawozdania finansowego.....	19

1. Wybrane dane finansowe

Prezentacja danych finansowych Wielton S.A. została dokonana w oparciu o zbadane dane finansowe za okres pierwszego półrocza roku 2008 i 2007 sporządzone zgodnie z Polskimi Standardami Rachunkowości.

Podstawowe dane z rachunku zysków i strat Wielton S.A.

(w tys. zł)	30.06.2008	30.06.2007
Przychody ze sprzedaży	215 268	180 927
Koszt sprzedanych produktów, towarów i materiałów	(164 670)	(146 664)
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	50 598	34 263
Koszty sprzedaży	(7 988)	(5 681)
Koszty ogólnego zarządu	(6 258)	(4 850)
Zysk (strata) ze sprzedaży	36 352	23 732
Pozostałe przychody operacyjne	397	3 474
Pozostałe koszty operacyjne	(148)	(2 986)
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	36 602	24 220
Przychody finansowe	9 928	200
Koszty finansowe	(1 378)	(1 672)
Zysk (strata) brutto	45 152	22 748
Podatek dochodowy	(8 752)	(4 466)
Zysk (strata) netto	36 400	18 282

Podstawowe dane z bilansu Wielton S.A. – aktywa

(w tys. zł)	30.06.2008	30.06.2007
Aktywa razem	335 678	173 402
Aktywa trwałe	113 631	69 187
Wartości niematerialne i prawne	6 533	4 020
Rzeczowe aktywa trwałe	104 054	63 572
Należności długoterminowe	39	93
Inwestycje długoterminowe	992	179
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	2 013	1 323
Aktywa obrotowe	222 047	104 215
Zapasy	106 712	49 428
Należności krótkoterminowe	62 014	34 940
- krótkoterminowe należności handlowe	49 143	31 058
- inne	12 871	3 882
Inwestycje krótkoterminowe	52 605	18 913
- środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	29 732	18 865
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	716	934

Podstawowe dane z bilansu Wielton S.A. – pasywa

(w tys. zł)	30.06.2008	30.06.2007
Pasywa razem	335 678	173 402
Kapitał własny	168 517	51 782
Kapitał zakładowy	12 075	10 075
Kapitał zapasowy	120 042	23 425
Zysk (strata) z lat ubiegłych	-	-
Zysk (strata) netto	36 400	18 282
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	167 161	121 620
Rezerwy na zobowiązania	3 177	1 536
Zobowiązania długoterminowe	21 714	25 873
- kredyty i pożyczki	18 420	21 240
- inne zobowiązania oprocentowane	3 294	4 633
- inne	-	-
Zobowiązania krótkoterminowe	138 213	91 033
- kredyty i pożyczki	6 176	3 172
- inne zobowiązania oprocentowane	15 151	1 758
- zobowiązania z tytułu dostaw i usług	101 487	72 946
- pozostałe zobowiązania	15 399	13 157
Rozliczenia międzyokresowe	4 057	3 178
Liczba akcji (w szt.)	60 375 000	50 375 000
Zysk (strata) na 1 akcję zwykłą (w zł) ¹	1,12	0,40

Przychody:

W pierwszym półroczu 2008 r. Spółka zanotowała wzrost przychodów ze sprzedaży, głównie dzięki dynamicznie rosnącemu popytowi na naczepy i przyczepy na rynkach eksportowych. Przychody ze sprzedaży produktów wzrosły z poziomu 181 mln zł w pierwszym półroczu 2007 r. do poziomu 215 mln zł w analogicznym okresie roku 2008 r. Wzrostowi sprzedaży produktów na rynku krajowym towarzyszył również wzrost sprzedaży eksportowej produktów z poziomu 65 mln zł w pierwszym półroczu 2007 r. do poziomu 125 mln zł w pierwszym półroczu 2008 r. Na wzrost przychodów ze sprzedaży produktów bezpośredni wpływ miał wzrost wolumenu sprzedaży o prawie 25%, z poziomu 2 268 sztuk osiągnięty w pierwszym półroczu 2007 r. do poziomu 2 827 sztuk uzyskanego w pierwszej połowie 2008 r. Popytu na tego rodzaju sprzęt powiązany jest ściśle z wysoką dynamiką sprzedaży ciężarówek. W Polsce, w pierwszym półroczu roku 2008 sprzedano ich 11 164 sztuk, natomiast w pierwszym półroczu 2007 roku 10 009 sztuk, co daje wzrost o 1 155 sztuk, a zatem dynamika sprzedaży wynosi 11,54% (dane Instytutu Badań Rynku Motoryzacyjnego - Samar). Sytuacja taka wywołana jest

¹ W dniu 14 maja 2007 roku na Nadzwyczajnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy Spółki Wielton S.A. podjęto uchwałę o podziale kapitału zakładowego Spółki. Kapitał zakładowy wynosi 10 075 000 złotych i dzieli się na 50.375.000 akcji o wartości nominalnej 0,20 zł każda

m.in. wzrostem gospodarczym oraz prowadzonymi inwestycjami. Dotyczy to również rynków exportowych Spółki w krajach rozwijających się.

Koszty operacyjne:

W strukturze kosztów operacyjnych Emitenta najistotniejsze są koszty materiałów i energii oraz koszty wynagrodzeń wynoszące odpowiednio 81,4% i 9,0% kosztów operacyjnych.

- **Koszty materiałów i energii**

W pierwszym półroczu 2008 r. koszty materiałów i energii wyniosły ponad 166 mln zł i wzrosły ponad 23% w stosunku do pierwszego półrocza 2007 r., w którym wyniosły 134 mln zł. Wzrost kosztów był wprost proporcjonalny do skali produkcji i sprzedaży. Koszty materiałów i energii były największą pozycją kosztową i stanowiły ponad 77% wartości przychodów wygenerowanych w pierwszym półroczu 2008 r.

- **Koszty wynagrodzeń oraz zatrudnienie w Spółce**

Koszty wynagrodzeń na rzecz pracowników w pierwszym półroczu 2008 r. wyniosły ok. 19 mln zł i były o ok. 5 mln zł (35%) wyższe niż w analogicznym okresie roku 2007. Wzrost wynagrodzeń związany był przede wszystkim ze wzrostem zatrudnienia w sektorze pracowników bezpośrednio produkcyjnych oraz wprowadzonym programem motywacyjnym dla kadry zarządzającej.

Zatrudnienie etatowe w Spółce na koniec pierwszego półrocza 2008 r. wyniosło 834 etatów i wzrosło o 154 etatów w stosunku do pierwszego półrocza 2007 r. Zwiększenie zatrudnienia o około 23% związane było z dynamicznym wzrostem produkcji spółki oraz koniecznością szkolenia kadr do realizacji założonych dalszych wzrostów.

Zmiany w bilansie:

Suma bilansowa na koniec I półrocza 2008 roku wzrosła o 93,6% w porównaniu z I półroczem 2007 roku i wyniosła 335,7 mln zł na koniec I półrocza 2008 roku.

Wzrost sumy bilansowej spowodowany był:

- wzrostem aktywów trwałych z poziomu 69,2 mln zł na koniec I półrocza 2007 roku do poziomu 113,6 mln zł na koniec I półrocza 2008 roku związanego z toczącym się procesem inwestycyjnym w rozbudowę mocy produkcyjnych posiadanych zakładów zlokalizowanych w Wieluniu.

- wzrostem aktywów obrotowych z poziomu 104,2 mln zł na koniec I półrocza 2007 roku do poziomu 222,0 mln zł na koniec I półrocza 2008 roku związanego ze wzrostem skali produkcji i sprzedaży oraz działalności finansowej.

Wzrost aktywów sfinansowany został głównie:

- wzrostem kapitałów własnych z poziomu 51,8 mln zł na koniec I półrocza 2007 roku do poziomu 168,5 mln zł na koniec I półrocza 2008 roku, pozyskanego z emisji akcji serii D w kwocie ponad 67 mln zł oraz zatrzymanego w spółce wyniku finansowego. Kapitał zapasowy wzrósł z 23,4 mln zł na koniec I półrocza 2007 roku do kwoty 120,0 mln zł na koniec I półrocza 2008 roku.

Realizacja prognoz:

Tab.1.

Wybrane elementy rachunku zysków i strat (w tys. zł)	Prognoza na 2008 przedstawiona w Prospekcie Emisyjnym akcji serii D	Wykonanie do 30.06.2008r.	Stopień realizacji prognoz za rok 2008r.
Przychody sprzedaży netto	534 600	215 267	40,3%
Zysk z działalności operacyjnej	60 500	36 602	60,5%
Zysk netto	50 000	36 400	72,8%

Do końca drugiego kwartału 2008 roku Spółka sprzedała 2827 produkty i zrealizowała nadwyżkę sprzedaży w ujęciu ilościowym w ilości 560 szt. w stosunku do analogicznego okresu w roku 2007 co stanowi 40,6% zrealizowanej prognozy sprzedaży na 2008r. Łączna wartość przychodów wyniosła 215,3 mln zł i była o 19,0% wyższa niż w dwóch pierwszych kwartałach roku 2007 gdzie wyniosła 180,9 mln zł. Spółka na koniec I półrocza 2008 wykonała 40,3% przychodów ze sprzedaży w odniesieniu do prognozy opublikowanej w Prospekcie emisyjnym. Ponadto Spółka osiągnęła na koniec I półrocza wzrost o 51,2 % zysku z działalności operacyjnej, który w analogicznym okresie roku 2007 r. wyniósł 24,2 mln zł i wzrósł do poziomu 36,6 mln zł. Na wzrost zysku operacyjnego wpłynęło między innymi utrzymanie wysokich marż w grupach produktów, które mają największy udział w przychodach ze sprzedaży Spółki. Marża globalna na produktach wzrosła o 4,3% w porównaniu z I półroczem 2007 r. co pozwoliło Spółce zrealizować roczną prognozę wyniku operacyjnego w 60,5%. Na koniec I półrocza 2008 r. Spółka WIELTON S.A. wypracowała 36,4 mln zł zysku netto, co stanowi 72,8% realizacji rocznej prognozy. Realizacja powyższych wyników była również możliwa dzięki dalszym inwestycjom w robotyzację zakładu co miało bezpośredni wpływ na wzrost efektywności produkcji.

2. Opis istotnych zdarzeń wpływających na działalność Spółki w I półroczu 2008 r.

W okresie sprawozdawczym spółka kontynuowała rozbudowę mocy produkcyjnych. Realizowane oraz planowane inwestycje w swoich założeniach mają na celu wzrost mocy produkcyjnych poprzez wykorzystanie innowacyjnych rozwiązań i wysokich technologii. Całość inwestycji w tym zakresie składa się z budowy i wyposażenia jednej z najnowocześniejszych lakierni w Europie, rozbudowy i unowocześnienia części produkcyjnej między innymi poprzez budowę centrum obróbczego aluminium, doposażenie linii produkcyjnej w roboty spawalnicze oraz montażowej w nowoczesne maszyny i urządzenia, budowę powierzchni magazynowych.

W I półroczu 2008 roku nakłady inwestycyjne na rzeczowe aktywa trwałe poniesione przez Spółkę wyniosły łącznie 27 075 tys. zł (w tym zaliczki na środki trwałe w wysokości 6 837 tys. zł), z czego największą pozycję stanowią budynki i budowle. Do najważniejszych inwestycji poczynionych przez Spółkę możemy zaliczyć nakłady inwestycyjne na budowę hali lakierni (2 219 tys. zł), hali przygotowania produkcji (3 678 tys. zł), hali montażu (1 130 tys. zł) oraz hali magazynu (1 079 tys. zł).

Wymienione powyżej inwestycje stanowią realizację celów emisyjnych spółki przedstawionych w prospekcie emisyjnym.

W 2007 roku uruchomiony został również projekt celowy, dotyczący prac rozwojowych środka transportowego, który jest refundowany dotacją z Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego. Nakłady na projekt celowy w 2008 roku poniesione zostały w wysokości 1.948 tys. zł.

Na mocy decyzji z dnia 27 grudnia 2007 roku w sprawie udzielenia zezwolenia na prowadzenie przez Emitenta działalności gospodarczej na terenie Łódzkiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej inwestycje realizowane są m.in. w tej strefie. Nakłady inwestycyjne poniesione do końca II kw. 2008 r. w ramach Łódzkiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej wyniosły ok. 26,0 mln zł. co stanowi ponad 54% deklarowanej wartości inwestycji w wysokości 47,5 mln zł. Spółka ponadto zatrudniła 82 osoby z deklarowanych 85 osób dzięki czemu kryterium dotyczące zatrudnienia zostało zrealizowane w blisko 96%.

Wszystkie inwestycje finansowane są z wykorzystaniem środków własnych, leasingu oraz środków uzyskanych z emisji akcji serii D.

W dniu 29 maja 2008 roku w siedzibie WIELTON S.A. odbyło się oficjalne otwarcie zrobotyzowanej linii lakierniczej zlokalizowanej na terenie Łódzkiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej. Budowa oraz wyposażenie lakierni była jednym z najważniejszych celów emisyjnych przedstawionych przez Spółkę w Prospekcie Emisyjnym akcji WIELTON S.A. Powyższa inwestycja oprócz znaczącego zwiększenia mocy produkcyjnych, przyczyni się do poprawy efektywności procesu produkcji oraz dalszego ulepszania jakości produktów poprzez wykorzystanie innowacyjnych rozwiązań i wysokich technologii, co pozwoli na realizację celów firmy. Wartość inwestycji wraz z wyposażeniem wynosi ok. 17,5 mln zł i finansowana jest w całości z wpływów z emisji akcji serii D.

Proces lakierowania odbywa się całkowicie w cyklu automatycznym. Począwszy od chwili załadunku surowego produktu na stacji załadunkowej do rozładunku polakierowanego wyrobu, całym procesem steruje specjalistyczne oprogramowanie komputerowe. Za dostarczenie wyrobu do śrutowni, lakierni i suszarni odpowiada nowoczesny zautomatyzowany system transportu. Linia posiada 6 specjalistycznych robotów. Dwa zajmują się oczyszczaniem i przygotowaniem powierzchni produktu przed lakierowaniem a cztery następne odpowiedzialne są za nałożenie powłoki antykorozyjnej i dekoracyjnej. Lakierowane wyroby podlegają specjalnej obróbce termicznej w trzech różnych komorach technologicznych.

Zastosowana technologia pozwoli zwiększyć docelowo poziom produkcji do 12 tysięcy produktów gotowych z jednoczesnym wzrostem wydajności ponad 200% a co za tym idzie utrzymany zostanie obecny poziom zatrudnienia przy jednoczesnym wzroście produkcji.

Zautomatyzowanie i zrobotyzowanie procesu lakierowania pozwoliło znacząco podnieść i utrzymać na stałym poziomie jakość powłoki lakierniczej. Cały przebieg procesu lakierowania można kontrolować za pomocą systemu wizualizacji komputerowej.

Ta nowoczesna linia lakiernicza dostosowana jest do aktualnych wymogów i dyrektyw Unii Europejskiej pod kątem ochrony środowiska i bezpieczeństwa pracy.

W I półroczu 2008 roku ponadto miały miejsce następujące zdarzenia:

- 1) w dniu 2 stycznia 2008 roku Spółka zawarła umowę ramową na wykonanie naczep kurtynowych z Przedsiębiorstwem Transportowo Spedycyjnym „MAGTRANS”. Dostawy naczep realizowane były w I półroczu 2008 r. Ostateczna wartość obrotów z tytułu realizacji tej umowy zamknęły się kwotą 2.9 tys. zł netto.
- 2) w dniu 8 stycznia 2008 roku zostały zawarte dwie umowy pomiędzy Wielton S.A. a Spółką Atlas Ward Polska Sp. z o.o. na dostawę i montaż hal stalowych. Całkowite wynagrodzenie

netto za hale wynosi: 1.625.000 zł (hala na ul. Baranowskiego 10A w Wieluniu) oraz 4.460.000 zł (hala na ul. Fabrycznej 8 w Wieluniu).

3) w dniu 10 stycznia 2008 roku wartość zleceń składanych przez podmioty z grupy SCANIA CV AB przekroczyły próg 10 % kapitałów własnych Wielton S.A. Łączna wartość zamówień od podmiotów z grupy SCANIA CV AB dotyczących rynku ukraińskiego i rosyjskiego za okres od dnia 23 listopada 2007 roku do dnia 10 stycznia 2008 roku wyniosła ponad 6,7 mln. zł.

4) w dniu 17 stycznia 2008 roku Emitent zawarł z Valk Welding B.V. umowę na zakup zrobotyzowanej linii spawalniczej za kwotę ponad 6,3 mln. zł. Zawarcie umowy związane jest z realizacją celów emisji. Inwestycja będzie realizowana w Łódzkiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej.

5) w dniu 22 stycznia 2008 roku została podpisana umowa pomiędzy Wielton S.A. a Trans Południe umowa na wykonanie naczep kurtynowych. Realizacja zamówienia przewidziana jest na wrzesień 2008 rok. Łączna wartość netto umowy wynosi ponad 5,1 mln zł.

6) w dniu 4 lutego 2008 roku zostały podpisane dwie umowy ramowe na rok 2008 pomiędzy Spółką Wielton a ES-TRADING s.r.o. z siedzibą w Czechach oraz ES –TRADING SK s.r.o. z siedzibą na Słowacji (Dystrybutorzy). Przedmiotem umów jest wytworzenie przez Wielton naczep, przyczep i zabudów samochodów ciężarowych oraz ich sprzedaż przez Dystrybutorów. Ogólna wartość umowy z ES-TRADING z siedzibą w Czechach wynosi ponad 13,5 mln. zł. a z ES-TRADING SK s.r.o. z siedzibą na Słowacji ponad 6,7 mln. zł.

7) w dniu 20 marca 2008 roku zostały podpisane pomiędzy Wielton S.A. a Atlas Ward Polska Sp. z o.o. aneksy do umów na budowę i montaż hal stalowych (patrz punkt 2). W związku z ustaleniem nowego harmonogramu oddania prac inwestycyjnych wykonanie całości robót i ich protokolarnie przekazanie zostało ustalone przez strony do dnia: 1 lipca 2008 roku – hala na ul. Fabrycznej 8 w Wieluniu oraz 22 września 2008 roku – hala na ul. Baranowskiego 10 A w Wieluniu. Przesunięcie terminów zakończenia prac montażowych nie wpłynie na ilość produkcji zaplanowanej przez Emitenta na 2008 rok i spowodowane zostało potrzebą modernizacji procesu produkcji.

8) łączna wartość dostaw realizowanych w ramach umowy ramowej na dostawę komponentów do budowy przyczep i naczep zawartej pomiędzy Emitentem a SAF HOLLAND Polska sp. z o.o. z siedzibą w Trzciance w okresie od dnia 23 listopada 2007r. do 16 kwietnia 2008r. wyniosła ponad 14,7 mln zł.

9) łączna wartość dostaw osi i zawieszek zrealizowanych pomiędzy Emitentem a BPW Polska Sp. z o.o. w okresie od 1 stycznia 2008 roku do dnia 27 maja 2008 roku wyniosła ponad 16,8

mln zł. Zasady współpracy zostały określone w grudniu 2006 roku i opisane w prospekcie emisyjnym akcji serii D.

10) w dniu 18 czerwca 2008r. odbyło się Zwyczajne Walne Zgromadzenie Wielton S.A., które podjęło uchwałę w sprawie przeznaczenia części zysku wypracowanego za rok 2007 na dywidendę

11) łączna wartość zamówień od podmiotów z grupy Scania CV AB dotyczących rynku ukraińskiego i rosyjskiego za okres od 11 stycznia 2008 roku do dnia 18 czerwca 2008 roku wyniosła ponad 16,4 mln zł.

12) utworzenie oraz rejestracja spółki zależnej „WIELTON VOSTOK” Sp. z o.o. z siedzibą w Jarcewie, obwód Smoleński, Federacja Rosyjska.

O powyższych zdarzeniach Spółka informowała szczegółowo w raportach bieżących.

3. Organy Spółki i kierownictwo jednostki

Skład organów zarządzających i nadzorujących przedstawiał się następująco:

Zarząd:

Od 1 stycznia 2008 r. – 30 czerwca 2008 r.

1. Włodzimierz Masłowski – Prezes Zarządu
2. Mariusz Golec – Wice Prezes Zarządu
3. Paweł Gońda – Wice Prezes Zarządu

Rada Nadzorcza (RN):

Od 1 stycznia 2008 r. – 30 czerwca 2008 r.

1. Ryszard Prozner – Przewodniczący RN
2. Paweł Szataniak – Wiceprzewodniczący RN
3. Krzysztof Półgrabia – Sekretarz RN
4. Krzysztof Tylkowski – Członek RN
5. Mariusz Szataniak – Członek RN
6. Piotr Kamiński – Członek Niezależny RN
7. Andrzej Podsiadło – Członek Niezależny RN

W okresie od 1 stycznia 2008 r. do dnia publikacji niniejszego raportu nie nastąpiły zmiany w składzie osobowym organów zarządzających i nadzorujących.

4. Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne, co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu na dzień przekazania raportu półrocznego

Po rejestracji podwyższenia kapitału zakładowego WIELTON S.A. o akcje nowej emisji serii D, która nastąpiła w dniu 15 stycznia 2008 roku, kapitał zakładowy wynosi 12.075.000,00 zł i dzieli się na 60.375.000 akcji, którym odpowiada 60.375.000 głosów na Walnym Zgromadzeniu Wielton S.A.

Strukturę akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% w ogólnej liczbie głosów Spółki na dzień publikacji niniejszego raportu przedstawia poniższa tabela:

Akcjonariusz	Ilość akcji	Ilość głosów na WZ	% udział w ogólnej liczbie głosów oraz w kapitale zakładowym
IPOPEMA 1 FIZAN	25 000 000	25 000 000	41,4%
Jakub Prozner	9 665 850	9 665 850	16,0 %
Łukasz Tylkowski	7 650 850	7 650 850	12,7 %
Mariusz Szataniak	4 029 150	4 029 150	6,7 %
Paweł Szataniak	4 029 150	4 029 150	6,7 %
Pozostali akcjonariusze	10 000 000	10 000 000	16,5%
Ogólna liczba akcji	60 375 000	60 375 000	100,00%

W dniu opublikowania niniejszego raportu akcjonariuszem Spółki posiadającym 41,4% akcji i głosów na WZ Spółki jest fundusz IPOPEMA 1 FIZAN, do którego część posiadanych akcji wnieśli Paweł i Mariusz Szataniakowie w zamian za certyfikaty inwestycyjne serii A tego funduszu. Z uwagi na fakt, iż IPOPEMA 1 FIZAN ustanowiło pełnomocnictwa do reprezentowania i głosowania w imieniu funduszu na Walnym Zgromadzeniu Spółki dla Pawła lub Mariusza Szataniaków, którzy posiadają bezpośrednio po 6,7% akcji i głosów na Walnym Zgromadzeniu w chwili obecnej łączny udział IPOPEMA 1 FIZAN oraz Mariusza i Pawła Szataniaków wynosi 54,8% ogólnej liczby głosów w Spółce.

5. Główne kategorie produktów

Spółka produkuje blisko 60 typów pojazdów transportowych. Jest to jedna z najszerzych ofert asortymentowych na krajowym rynku i jedna z największych w Europie Środkowo-Wschodniej. Dodatkowo, spółka dostosowuje swoje produkty do indywidualnych potrzeb tak, by klienci mogli nabyć w jednym miejscu różne typy pojazdów transportowych. Oferta obejmuje m.in.:

- naczepy, przyczepy i zestawy: kurtynowe i skrzyniowe
- naczepy wywrotki
- zabudowy wywrotki
- naczepy podkontenerowe
- furgony
- chłodnie
- inne pojazdy wykorzystywane do transportu:
 - dużych maszyn i urządzeń,
 - elementów konstrukcyjnych (stal w kręgach),
 - specjalistyczne pojazdy ułatwiające rozładunek.

6. Organizacja sprzedaży

Spółka dysponuje silnie rozbudowaną siecią dystrybucji. Sprzedaż produktów Spółki realizowana jest zarówno przez przedstawicieli handlowych, dealerów zagranicznych, jak również przez spółki celowe Wielton Rosja i Wielton Ukraina, (prowadzące działalność handlową od II kw. 2007 roku), w których Wielton S.A. jest 100% udziałowcem.

Centrala sieci handlowej mieści się w Wieluniu. Dodatkowo, w odległości 2 km od zakładu (przy trasie Warszawa-Wrocław) zlokalizowany jest plac wystawowy produktów gotowych. Budżet ogólny sprzedaży dzielony jest na kraje i regiony, dzięki czemu każdy z partnerów handlowych pracuje w oparciu o plan miesięczny, określający liczbę pojazdów danego typu oraz dopuszczalną kwotę upustu. Plany tworzone są raz w roku i uwzględniają dane historyczne, strategię firmy oraz prognozy rynkowe. System upustów zapewnia z jednej strony zwiększenie wolumenu sprzedaży i osiąganej marży przez Spółkę, a z drugiej, jako czynnik motywujący, bezpośrednio wpływa na poziom wynagrodzenia przedstawicieli handlowych.

Rynek krajowy – sprzedaż i dystrybucja

Wielton posiada własną strukturę oddziałów regionalnych sprzedaży (prowadzonych przez przedstawicieli handlowych), działających na zasadzie biura obsługi klienta, z wynajętym placem wystawowym. Przedstawicielstwa Wielton zlokalizowane są na terenie całej Polski: w Warszawie, Krakowie, Wrocławiu, Szczecinie, Gdańsku, Poznaniu, Łodzi, Lublinie, Katowicach, Rybniku, Olsztynie, Białymstoku, Rzeszowie i Toruniu.

Do podstawowych zadań przedstawicieli należą: bezpośrednie kontakty z klientem, przygotowanie oferty, przyjęcie i przekazanie zamówienia. Dzięki systemowi raportów i procedur obowiązujących w Spółce, sieć handlowa jest stale monitorowana wg różnych kryteriów oceny efektywności działania. Wielu partnerów handlowych w oddziałach zatrudnia dodatkowe osoby do administracji lub pomocy w obsłudze klientów.

Rynki zagraniczne – sprzedaż i dystrybucja

Sprzedaż na rynkach zagranicznych prowadzona jest poprzez dealerów, przedstawicieli handlowych lub spółki zależne i koordynowana jest przez dział eksportu. Biuro centralne działu eksportu znajduje się w centrali Spółki w Wieluniu.

Współpraca z dealerami zagranicznymi odbywa się na zasadzie sprzedaży produktów Wielton do dealera, który następnie sam oferuje pojazdy Spółki finalnym odbiorcom. Natomiast przedstawiciele handlowi i spółki zależne dystrybuują produkty Wielton bezpośrednio do odbiorców finalnych. Sposób prowadzenia działalności na konkretnym rynku jest uzależniony od specyfiki i perspektyw rozwoju danego rynku.

Obecnie Spółka posiada przedstawicielstwa handlowe na Litwie, Łotwie i Białorusi. Ponadto w Rosji i na Ukrainie znajdują się spółki zależne. Sieć dealerów pojazdów Wielton obejmuje dystrybutorów na terenie: Holandii, Czech, Słowacji, Włoch, Rumuni, Niemiec, Bułgarii i Estonii.

7. Istotne czynniki zagrożeń i ryzyka

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną

Rozwój działalności Spółki jest skorelowany z ogólną sytuacją gospodarczą na rynkach, na których Spółka sprzedaje swoje produkty, tj. przede wszystkim na rynkach krajów Europy Środkowo-Wschodniej. W 2007 roku Spółka wyeksportowała (ilościowo) blisko 50% swoich produktów do około 20 krajów Europy. Spółka nadal rozwija sprzedaż eksportową, w tym głównie na rynku rosyjskim i ukraińskim, starając się w ten sposób zabezpieczyć możliwości sprzedażowe w przypadku niekorzystnych zmian makroekonomicznych w Polsce.

Na wyniki finansowe osiąmane przez Spółkę największy wpływ wywiera poziom wydatków inwestycyjnych w przedsiębiorstwach, zwłaszcza transportowych, budowlanych, produkcyjnych, rolniczych, dystrybucyjnych oraz kopalniach, a także tempo wzrostu PKB w Polsce i w krajach regionu Europy Środkowo-Wschodniej, poziom inflacji oraz relacja kursu euro względem złotego. Istnieje ryzyko, że niższy poziom inwestycji, wolniejsze tempo wzrostu gospodarczego, aprecjacja kursu złotego w stosunku do euro, czy wzrost inflacji mogą mieć negatywny wpływ zarówno na działalność oraz sytuację finansową Spółki, jak i osiąmane przez nią wyniki finansowe.

Ryzyko rozwoju alternatywnych środków transportu

Obecnie najpopularniejszym środkiem w transporcie krajowym i międzynarodowym przy ładunkach przestrzennych jest ciągnik z naczepą lub podwozie ciężarowe zabudowane z przyczepą lub bez. W przyszłości przewidywana jest dalsza rozbudowa systemu dróg i autostrad w Polsce i krajach Europy Środkowo-Wschodniej, co powinno wpływać korzystnie na dalszy rozwój transportu drogowego. Niezależnie od perspektyw wzrostu transportu

drogowego (Ministerstwo Infrastruktury) nie można wykluczyć ryzyka wzrostu przewozu ładunków dokonywanych za pośrednictwem alternatywnych środków transportu, zwłaszcza przez kolej, co może wpłynąć niekorzystnie na tempo rozwoju bazy transportu drogowego. Na chwilę obecną, z uwagi na aspekty ekologiczne oraz skrócenie czasu transportu rozważane są w Polsce i w innych krajach europejskich projekty prowadzenia na duże odległości transportu naczep z towarami drogą kolejową. Skrócenie czasu transportu ładunków może zwiększyć efektywność wykorzystania bazy środków transportu (w tym naczep) przez firmy transportowe i mieć niekorzystny wpływ na popyt na produkty Spółki i w konsekwencji na osiągnięte przez niego wyniki finansowe.

Ryzyko związane z konkurencją

Istotny wpływ na działalność Spółki ma silna konkurencja ze strony największych producentów naczep i przyczep w Europie. Do grona głównych konkurentów Spółki należy zaliczyć przede wszystkim firmy Schmitz i Krone. Są to renomowani producenci naczep i przyczep o silnym zapleczu technologicznym oraz dostępie do znacznych zasobów finansowych. Okoliczności te powodują, że Spółka zmuszona jest do rywalizowania z nimi poprzez ciągłe udoskonalanie i wprowadzanie nowych produktów, jak również poprzez utrzymanie wysokiego poziomu serwisu gwarancyjnego, usług posprzedażnych i stosowanie aktywnej polityki cenowej. Istnieje jednak ryzyko, że Spółka nie będzie w stanie sprostać rosnącej konkurencji w Polsce lub na rynkach eksportowych, co będzie skutkowało w przyszłości obniżeniem poziomu sprzedaży lub realizowanej przez Spółkę marży.

Ryzyko związane z poziomem kursu walutowego

Obecnie ok. 80% przychodów ze sprzedaży produktów jest powiązana z kursem euro. Ponadto, w ocenie Zarządu ceny produktów wyrażone w złotych ulegają dostosowaniu pod wpływem zmian kursu euro. Dodatkowo zagraniczni dostawcy stanowią istotne źródło zaopatrzenia Spółki w materiały do produkcji, a krajowi dostawcy w coraz większym stopniu oferują materiały w cenach wyrażonych w euro (obecnie około 80% dostaw materiałowych). Biorąc pod uwagę saldo wpływów i wydatków wyrażonych lub powiązanych z euro, umacnianie się kursu złotego wobec euro będzie wpływać niekorzystnie na osiągnięte przez Spółkę wyniki finansowe.

Ponadto zmiany kursu euro wpływają na wycenę pozycji bilansowych – należności i zobowiązań handlowych, wyrażonych w euro. Dodatkowo wahania kursów walutowych mogą zaburzyć porównywalność wyników Spółki osiągniętych w poszczególnych latach.

Poza naturalnym zabezpieczeniem części pozycji walutowej wynikającym z występowania przychodów i kosztów wyrażonych w euro, od 2008 roku Spółka zabezpiecza poziom kursu walutowego przez wykorzystanie opcji walutowych. Przepływy uzyskane z tytułu rozliczenia opcji walutowych w okresie od 01.01.2008 do 30.06.2008 wyniosły + 2 153 tys. zł. Wycena nierozliczonych opcji będących w posiadaniu spółki na dzień 30.06.2008r. wyniosła + 5 164 tys. zł.

Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców oraz braku ciągłości dostaw

W swoich produktach Spółka wykorzystuje części i podzespoły krajowych i zagranicznych producentów. Spółka stara się w każdym momencie posiadać co najmniej dwóch dostawców określonych części i podzespołów. Nie można jednak wykluczyć, że w przyszłości nastąpi zerwanie relacji z którymś z dostawców Spółki lub dostawcy Spółki nie dostarczą na czas komponentów do produkcji naczip w ilości zamówionej przez Spółkę. Sytuacja taka mogłaby spowodować niezrealizowanie przez Spółkę zakładanego poziomu sprzedaży lub konieczność zakupu potrzebnych komponentów od innych dostawców po wyższych cenach, co mogłoby spowodować przejściowy wzrost kosztów produkcji, a w efekcie mieć negatywny wpływ na działalność Spółki i jej wyniki finansowe.

Ryzyko związane z procesem produkcyjnym

Dla realizacji planów produkcji kluczowe znaczenie ma bezawaryjność wykorzystywanych maszyn i urządzeń oraz ciągłość dostaw materiałów i komponentów.

Istnieje ryzyko wystąpienia awarii maszyn i urządzeń wykorzystywanych w procesie produkcyjnym, co może wpłynąć na wystąpienie nieplanowanych przestojów produkcyjnych, czasowe zmiany organizacji produkcji i wzrost kosztów. Na wypadek awarii Spółka zabezpiecza się współpracując ze sprawdzonymi zewnętrznymi kooperantami, zdolnymi dostarczyć większość komponentów do procesu produkcji. W historii Spółki najpoważniejszy przestój w produkcji trwał 1,5 doby.

Istnieje ryzyko, iż w przypadku opóźnień dostaw kluczowych materiałów i komponentów Spółka nie będzie w stanie zachować ciągłości procesu produkcyjnego, co miałoby niekorzystny wpływ na wyniki działalności. Polityka zaopatrzenia Spółki przewiduje utrzymywanie zapasów materiałowych na okres ok. 30 dni. W okresie ostatnich 24 miesięcy wystąpił jednorazowo niedobór dostaw gazów spawalniczych wykorzystywanych w procesach spawania oraz cięcia, co spowodowało przestoje produkcyjne przez okres 2/3 dnia. Spółka zabezpiecza się przed tym ryzykiem, magazynując gazy spawalnicze w specjalnie do tego celu

przystosowanych stacjach, które pozwalają na zabezpieczenie ciągłości produkcji przez okres od czterech dni do trzech tygodni.

Opóźnienia w procesie produkcyjnym w stosunku do planu mogą przyczynić się do niezdolności do terminowej realizacji zamówień przez Spółkę, domagania się przez klientów zapłaty kar umownych lub odszkodowań, pogorszenia opinii i utraty zaufania klientów, co może wpłynąć na spadek udziału w rynku, niższy wolumen sprzedaży, a także może wpłynąć negatywnie na wyniki finansowe.

Ryzyko związane z opóźnieniem procesu realizacji inwestycji

W celu zwiększenia zdolności produkcyjnych, Spółka realizuje proces inwestycyjny. Istnieje ryzyko, że może nastąpić opóźnienie w terminowym przekazywaniu nowych inwestycji do użytkowania, w tym z przyczyn niezależnych od Spółki, co miałoby niekorzystny wpływ na możliwość realizacji planów produkcji i sprzedaży oraz osiąganego wyniki finansowe. Obecnie prowadzone przez Spółkę inwestycje są realizowane zgodnie z przyjętymi harmonogramami.

Ryzyko związane z ochroną środowiska i bezpieczeństwem pracy

Spółka w procesach produkcji wykorzystuje gazy spawalnicze które są materiałami silnie wybuchowymi. Gazy składowane są zgodnie z przepisami dotyczącymi przechowywania materiałów łatwo palnych. Drugim środkiem, który może zagrażać środowisku naturalnemu są odpady powstałe w procesie lakierowania.

Według opinii Spółki ryzyko ewentualnych naruszeń środowiska naturalnego jest nieznaczne, z uwagi na fakt, iż Spółka podejmuje wszelkie przewidziane prawem kroki w celu wyeliminowania tego ryzyka. Spółka powierza zewnętrznym firmom magazynowanie oraz usuwanie wszelkich szkodliwych, niebezpiecznych substancji poprodukcyjnych wytwarzanych w trakcie prowadzonej działalności. Substancje te wytwarzane są w ilości dopuszczalnej przez normy wynikające z rodzaju prowadzonej przez Spółkę działalności. Ponadto Spółka posiada wszelkie wymagane zezwolenia z zakresu ochrony środowiska regulujące prowadzenie działalności zgodnie z prawem. Nie można wykluczyć sytuacji, w której wymogi dotyczące ochrony środowiska zostaną zastrzone, a Spółka nie będzie w stanie im sprostać lub będzie zmuszona do poniesienia istotnych nakładów, aby dostosować się do nowych zmienionych regulacji.

Ryzyko związane z możliwością odejścia ze spółki osób zarządzających oraz wysoko wykwalifikowanych pracowników

Działalność Spółki oraz jej perspektywy rozwoju są w dużej mierze zależne od wiedzy i doświadczenia oraz kwalifikacji kadry zarządzającej i jej kluczowych pracowników. Ich praca na rzecz Spółki jest jednym z czynników, które zdecydują o jej dalszym rozwoju. Odejście ze Spółki członków kadry zarządzającej, jak również trudności związane z pozyskiwaniem wykwalifikowanych pracowników linii produkcyjnych (w szczególności spawaczy i programistów robotów) mogą mieć negatywny wpływ na działalność i sytuację finansową Spółki, osiągane przez nią wyniki finansowe i perspektywy rozwoju.

8. Strategia WIELTON S.A.

Strategia Wielton S.A. na okres najbliższych 5 lat zakłada utrzymanie pozycji wiodącego dostawcy naczep i przyczep na rynku krajowym oraz zdobycie znaczącej pozycji w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej². Obecnie realizowany program inwestycyjny pozwoli na skokowe zwiększenie skali produkcji do poziomu 11-12 tys. pojazdów (łącznie naczep, przyczep i zabudów) rocznie. Jednocześnie rozwój Spółki odbywać się będzie poprzez transakcje przejęć lub wzrost organiczny (budowa nowego zakładu), czego planowanym efektem będzie osiągnięcie rocznych skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży na poziomie przekraczającym 1 mld zł w ciągu 3-4 lat.

W perspektywie najbliższego roku planuje się podjęcie decyzji dotyczącej wybudowania zakładu produkcyjnego lub montowni pojazdów na terenie Rosji, Ukrainy, krajów nadbałtyckich lub Białorusi celem zwiększenia konkurencyjności na rynkach zagranicznych, wynikającej w głównej mierze z lokalizacji nowego zakładu produkcyjnego w bezpośredniej bliskości tych rynków zbytu.

Rozwój kanałów dystrybucji

Silna pozycja na rynku krajowym jest w znacznej mierze zasługą sprawnie funkcjonującej i licznej grupy przedstawicieli handlowych w kraju. Spółka z roku na rok rozwija również kanały dystrybucji na rynkach zagranicznych: zatrudnia przedstawicieli handlowych, nawiązuje współpracę z dealerami oraz zakłada spółki handlowe. Spółka postrzega rynki krajów Europy Środkowo-Wschodniej jako kierunek dalszego rozwoju, a za ich atrakcyjnością przemawia potencjał rozwoju i rosnące marże eksportowe uzyskiwane w przeszłości na tych rynkach przez Spółkę. Wzrost produkcji i zwiększanie udziału sprzedaży zagranicznej w ogólnej strukturze sprzedaży wiązać się będzie z kontynuacją działań marketingowych (udział w targach, prezentacje produktów, spotkania bezpośrednie z obecnymi i potencjalnymi

² Wybrane kraje Europy Środkowo-Wschodniej obejmują: Rosję, Ukrainę, kraje nadbałtyckie, Białoruś, Czechy, Słowację, Węgry, Bułgarię i Rumunię.

klientami). Zatrudnienie i ciągle podnoszenie kwalifikacji specjalistów ds. sprzedaży, których cechuje wysoka znajomość lokalnych rynków i uwarunkowań współpracy z lokalnymi odbiorcami, będą kluczem do sukcesu na rynkach Europy Środkowo-Wschodniej.

Rozwój nowych produktów i dalsza poprawa jakości

Spółka systematycznie uaktualnia ofertę produktową oraz unowocześnia i usprawnia pojazdy znajdujące się obecnie w ofercie. Spółka będzie starała się dotrzeć do nowych grup odbiorców, poprzez zaoferowanie produktów nie będących w ofercie konkurencji lub produktów o lepszych rozwiązaniach technologicznych. Przykładem takich produktów specjalistycznych są: naczepy do przewozu maszyn, naczepa i zabudowa wywrotkowa ze skrzynią ładunkową półokrągłą typu *half-pipe*, naczepa – wywrotka stalowa o nowej konstrukcji skrzyni ładunkowej. Kontynuacja nakładów na badania pozwoli utrzymać przewagę konkurencyjną poprzez rozwój bogatej oferty produktowej i stałe ulepszanie dotychczasowych produktów (zwiększenie wytrzymałości pojazdów, zmniejszenie ich wagi, poprawienie funkcjonalności, czy zwiększenie całkowitej masy dopuszczalnej). Jednocześnie prowadzony obecnie i planowany na lata 2008-2009 program inwestycji pozwoli na dalszą poprawę jakości produktów.

Rozwój poprzez przejęcia

Obecnie Wielton S.A. aktywnie poszukuje podmiotów produkcyjnych (w kraju i zagranicą), które będą stanowić potencjalne cele przejęcia. Emitent oczekuje, że w efekcie rozważanych przejęć w dalszej perspektywie osiągnie efekty synergii oraz dywersyfikacji źródeł przychodów.

Rozważana integracja prowadzona byłaby wśród podmiotów z szeroko pojętej branży motoryzacyjnej, przede wszystkim wśród producentów naczep, przyczep i zabudów. Spółka, w przypadku przejęcia firmy będącej producentem naczep, przyczep lub zabudów będzie starała się w możliwie najkrótszym czasie poszerzyć asortyment produkcji o takie pojazdy, które w obecnej chwili nie znajdują się ofercie Spółki (co wymuszone jest specyfiką obecnego zakładu), a znajdowały się wcześniej w produkcji i sprzedaży (przyczepy z obrotnicą, systemy wymienne). Celem Spółki będzie również zwiększenie liczby typów produktów, których większa skala produkcji nie jest obecnie możliwa (np. naczepy typu Jumbo, naczepy do przewozu maszyn, naczepy samowyladowcze z ruchomą podłogą oraz zestawy kubaturowe).

Równocześnie Spółka rozważa przejęcia, które pozwolą na rozwój produkcji środków transportu specjalistycznego. produktów z branży chłodniczej, produktów cysternowych (z

branży paliwowej, materiałów sypkich, płynów żywnościowych lub chemikaliów), jak również środków transportu do przewozu zwierząt. Spółka widzi potencjalne efekty synergii w następujących obszarach: wykorzystanie oszczędności z zakresu kosztów transportu, koordynacja procesu produkcyjnego, podniesienie barier wejścia dla krajowej konkurencji lub umożliwienie sobie wejścia na nowe rynki oraz powiększenie oferty we własnych kanałach dystrybucji. Spółka widzi również szansę uzyskania efektów skali w zakresie kosztów funkcjonowania działów marketingu, księgowości, administracji czy zaopatrzenia.

9. Informacja o nabyciu przez Spółkę akcji własnych

Spółka nie nabywała akcji własnych i nie podejmowała żadnych czynności zmierzających do nabycia akcji własnych.

10. Informacje dotyczące zagadnień środowiska naturalnego

WIELTON S.A. jest w trakcie wdrażania Systemu Zarządzania Środowiskowego ISO 14001 oraz Systemu Zarządzania Bezpieczeństwem i Higieną Pracy OHSAS 18001.

Normy te stanowią mają instrument wspomagający świadome oddziaływanie ekologiczne przedsiębiorstwa z korzyścią dla środowiska i BHP, a przede wszystkim wspomóc efektywne zarządzanie zasobami Spółki. Informacja nt. nakładów inwestycyjnych na ochronę środowiska znajduje się w pkt 6 *Dodatkowych Not Objasniających* do sprawozdania finansowego za I półrocze 2008 r.

11. Informacja o zmianie nazwy audytora

WIELTON S.A. otrzymał zawiadomienie od obecnego audytora spółki, firmy HLB Frąckowiak i Wspólnicy Sp. z o.o. o zmianie nazwy spółki audytora.

Od dnia 25 sierpnia 2008 roku nazwa spółki audytora brzmi Grant Thornton Frąckowiak Sp. z o.o. a audytor stał się oficjalnym i wyłącznym partnerem sieci Grant Thornton International w Polsce. W tym samym dniu audytor zaprzestał reprezentowania HLB International.

Podstawą prawną do zmiany jest Postanowienie Sądu Rejonowego Poznań – Nowe Miasto i Wilda w Poznaniu, VIII Wydział Gospodarczy KRS z dnia 21 sierpnia 2008 roku.

12. Zasady sporządzania półrocznego sprawozdania finansowego

Dane finansowe sporządzone zostały zgodnie z polityką rachunkowości Spółki opartą na zasadach rachunkowości wynikających z przepisów ustawy z dnia 29 września 1994 r. o

rachunkowości (tekst jednolity Dz.U. z 2002 r. nr 76 poz. 694 z późniejszymi zmianami), z uwzględnieniem formy prezentacji wynikającej z rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 18 października 2005 r. w sprawie zakresu informacji wykazywanych w sprawozdaniach finansowych i skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych wymaganych w prospekcie emisyjnym dla emitentów z siedzibą na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, dla których właściwe są polskie zasady rachunkowości. Spółka nie sporządza sprawozdania skonsolidowanego w oparciu o kryterium nieistotności danych finansowych jednostek zależnych (podstawa prawna – Międzynarodowe Standardy Rachunkowości/ Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej -Założenia koncepcyjne sporządzania i prezentacji sprawozdań finansowych)

Rokiem obrotowym w Spółce jest rok kalendarzowy. Pierwszy rok obrotowy spółki akcyjnej trwał od 31 grudnia 2004 r. do 31 grudnia 2005 r.

Księgi rachunkowe Wielton S.A. prowadzone są w języku polskim i w walucie polskiej. Dane liczbowe są wykazywane w zaokrągleniu do tysięcy złotych.

Księgi rachunkowe są prowadzone w Wieluniu przy ul. Fabrycznej 8.

Zgodnie z postanowieniami art.4 ust.3 pkt 4 i ust. 5 oraz art. 10 ust. 1 pkt 2, a także rozdziału 4 Ustawy z 29 września 1994 roku o rachunkowości ustala się następujące metody wyceny aktywów i pasywów do stosowania w sposób ciągły (w okresie wieloletnim), nie rzadziej niż na koniec roku obrotowego i na każdy inny dzień bilansowy, zakładając, że nie występuje zagrożenie możliwości dalszej kontynuacji działalności Spółki.

Wartości niematerialne i prawne to nabyte przez Spółkę aktywa trwałe w postaci praw majątkowych nadających się do gospodarczego wykorzystania, o przewidywanym okresie ekonomicznej użyteczności dłuższym niż rok, przeznaczone do używania na własne potrzeby Spółki, a w szczególności:

- autorskie prawa majątkowe, prawa pokrewne, licencje, koncesje
- prawa do wynalazków, patentów, znaków towarowych, wzorów użytkowych
- know-how,
- koszty zakończonych prac rozwojowych
- wartość firmy

Programy komputerowe zalicza się do wartości niematerialnych i prawnych, o ile Spółka posiada do nich prawa majątkowe lub prawo do licencji.

Wartości niematerialne i prawne wycenia się oraz dokonuje umorzeń w podobny sposób jak środki trwałe stosując w sposób odpowiedni postanowienia art.31 ust.2 oraz art. 32 ust. 1-4 i 6 Ustawy o rachunkowości.

Niektóre rodzaje wartości niematerialnych i prawnych wymagają szczególnej wnikliwości przy dokonywaniu ich wyceny. Oto przykłady:

Programy komputerowe zalicza się do wartości niematerialnych i prawnych, o ile Spółka ma do nich prawa majątkowe lub prawa do licencji. Jeśli Spółka takich praw nie posiada, to wydatek na nabycie programu jest kosztem okresu, którego dotyczy.

Wartości niematerialne i prawne nie ulegają ulepszeniu. Modyfikacja programu komputerowego zwiększająca jego sprawność oraz wartość użytkową spowoduje powstanie nowego tytułu wartości niematerialnej i prawnej, a wartość prawa do nowej wersji autorskiego programu komputerowego będzie obejmowała sumę pierwszej wersji programu oraz cenę jego modyfikacji.

Wydatki na aktualizację programu komputerowego w celu np. przystosowania go do nowych przepisów prawnych, obciążają bezpośrednio koszty okresu.

Koszty zakończonych prac rozwojowych wykonywanych przez Spółkę na własne potrzeby poniesione przed rozpoczęciem lub zastosowaniem rozwiązania zalicza się do wartości niematerialnych i prawnych w przypadku, gdy:

produkt lub technologia wytwarzania są ściśle ustalone a dotyczące ich koszty prac rozwojowych wiarygodnie określone,

techniczna przydatność produktu lub technologii została stwierdzona i odpowiednio udokumentowana i na tej podstawie Spółka podjęła decyzję o wytwarzaniu tych produktów lub stosowaniu technologii,

koszty prac rozwojowych pokryte zostaną wg przewidywań, przychodami ze sprzedaży tych produktów lub zastosowaniu technologii.

Wielton S.A. stosuje następujące roczne stawki amortyzacyjne dla poszczególnych grup wartości niematerialnych i prawnych:

- Programy komputerowe- 20 i 50 %
- Koszty zakończonych prac rozwojowych – 20 i 50 %
- Know-how – 20 %
- Znak towarowy – 5 %

Nie później niż na koniec roku obrotowego stosowane wobec wartości niematerialnych i prawnych stawki amortyzacyjne podlegają weryfikacji. W razie stwierdzenia potrzeby dokonania korekty stosowanych stawek amortyzacyjnych – korekta następuje w roku następnym i kolejnych latach obrotowych.

Nie później niż na koniec roku obrotowego wartości niematerialne i prawne podlegają również weryfikacji pod kątem trwałej utraty wartości i konieczności dokonania odpisów aktualizujących z tytułu trwałej utraty wartości. Odpisy te powinny być dokonane w ciężar pozostałych kosztów operacyjnych nie później niż na dzień bilansowy, a więc w roku, w którym stwierdzono trwałą utratę wartości.

Środki trwałe to rzeczowe aktywa trwałe i zrównane z nimi, o przewidywanym okresie ekonomicznej użyteczności dłuższym niż rok, kompletne, zdatne do użytkowania i przeznaczone na potrzeby Spółki. Do środków trwałych zalicza się:

- grunty (w tym prawo wieczyste użytkowania gruntu)
- budynki i lokale
- urządzenia techniczne i maszyny
- środki transportu
- inne środki trwałe (wyposażenie itp.)
- ulepszenia w obcych środkach trwałych.

Ze względu na funkcje spełniane w działalności, środki trwałe dzieli się na osiem grup rodzajowych określonych w Rozporządzeniu Rady Ministrów z dnia 30 grudnia 1999 roku o Klasyfikacji Środków Trwałych (KŚT) – Dz. U. nr 112, poz. 1317.

Środki trwałe w budowie są to koszty ponoszone w związku z wytwarzaniem nowych środków trwałych, wymianą zużytych lub powiększeniem stanu istniejących środków trwałych.

Środki trwałe, środki trwałe w budowie wycenia się w zależności od sposobu ich nabycia (wytworzenia) i późniejszego wykorzystania wg:

- 1) cen nabycia (zakupu)
- 2) kosztów wytworzenia
- 3) wartości przeszacowanej (po aktualizacji wyceny środków trwałych), pomniejszonych o odpisy umorzeniowe (amortyzacyjne) oraz o ewentualne odpisy z tytułu trwałej utraty ich wartości

Cena nabycia, jest to cena zakupu składnika aktywów, obejmująca kwotę należną sprzedającemu, bez podlegających odliczeniu podatku od towarów i usług oraz podatku akcyzowego, a w przypadku importu powiększona o obciążenia o charakterze publicznoprawnym oraz powiększona o koszty bezpośrednio związane z zakupem i przystosowaniem składnika aktywów do stanu zdatnego do używania lub wprowadzenia do obrotu, łącznie z kosztami transportu, jak też załadunku, wyładunku, składowania lub wprowadzenia do obrotu, a obniżona o rabaty, opusty, inne podobne zmniejszenia i odzyski. W cenie nabycia środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych należy uwzględnić niepodlegający odliczeniu podatek od towarów i usług i podatek akcyzowy oraz koszty obsługi zobowiązań zaciągniętych w celu finansowania zakupu środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych, naliczone do dnia przyjęcia obiektu do używania (w tym różnice kursowe), pomniejszone o przychody z tego tytułu. W przypadku braku możliwości ustalenia ceny nabycia składnika aktywów, przyjętego w szczególności nieodpłatnie (także w formie darowizny), jego wyceny dokonuje się wg cen sprzedaży takiego samego lub podobnego obiektu.

Koszt wytworzenia środków trwałych, środków trwałych w budowie zawiera ogół kosztów poniesionych przez Spółkę za okres budowy, montażu, przystosowania i ulepszenia do dnia bilansowego lub do dnia przyjęcia danego składnika aktywów trwałych do użytkowania, w tym również niepodlegający odliczeniu podatek od towarów i usług i podatek akcyzowy oraz koszt obsługi zobowiązań zaciągniętych w celu ich finansowania i związane z nimi różnice kursowe, pomniejszony o przychody z tego tytułu.

Trwała utrata wartości następuje w sytuacji dużego prawdopodobieństwa, że kontrolowany przez Spółkę składnik aktywów nie przyniesie w znacznej części w przyszłości lub nie przyniesie w ogóle korzyści ekonomicznych. Jest to uzasadnieniem dla dokonania odpisu

aktualizującego – doprowadzającego wartość składnika wynikającą z ksiąg rachunkowych do ceny sprzedaży netto, a w przypadku jej braku do ustalonej w inny sposób wartości godziwej. Przykładowo trwała utrata wartości środków trwałych zachodzi w przypadku zmiany technologii produkcji, przeznaczenia do likwidacji, wycofania z używania lub innych przyczyn.

Wartość godziwa stanowi kwotę, za jaką dany składnik aktywów mógłby zostać wymieniony, a zobowiązanie uregulowane na warunkach transakcji rynkowej, pomiędzy zainteresowanymi i dobrze poinformowanymi, niepowiązanymi ze sobą stronami. Np. przez wartość godziwą środków trwałych należy rozumieć wartość rynkową lub wartość wg niezależnej wyceny, a w sytuacji, gdy uzyskanie takiej wyceny nie jest możliwe, wartość godziwą wyznacza aktualna cena nabycia lub koszt wytworzenia z uwzględnieniem aktualnego stopnia zużycia obiektu.

Wartość brutto środków trwałych zwana też **wartością początkową** stanowi w przypadku:

- nabycia w drodze kupna - cena ich nabycia,
- wytworzenia we własnym zakresie – koszt wytworzenia,
- nabycia w drodze spadku, darowizny lub w inny nieodpłatny sposób – wartość rynkowa z dnia nabycia, chyba, że umowa darowizny albo umowa o nieodpłatnym przekazaniu określa tę wartość w niższej wysokości,
- nabycia w postaci wkładu niepieniężnego (aportu) – ustalona przez Spółkę na dzień wniesienia wkładu lub udziału wartość poszczególnych środków trwałych, nie wyższa jednak od ich wartości rynkowej,
- ulepszenia – dotychczasowa wartość początkowa powiększona o sumę wydatków poniesionych na ten cel, w tym także o wydatki na nabycie części składowych i peryferyjnych, których jednostkowa cena nabycia przekracza 3.500 zł. **Częścią składową rzeczy** jest wszystko, co nie może być od niej odłączone bez uszkodzenia lub istotnej zmiany całości albo bez uszkodzenia lub istotnej zmiany przedmiotu odłączonego. Przedmioty połączone z rzeczą tylko dla przemijającego użytku nie stanowią jej części składowych, chociaż w razie odłączenia one same albo rzecz, do której zostały przyłączone – miały ulec uszkodzeniu lub istotnej zmianie. Natomiast **częścią peryferyjną** jest rzecz zbliżona swoim charakterem do przynależności w rozumieniu art. 51 KC. Zgodnie z tym przepisem przynależnościami są rzeczy ruchome potrzebne do korzystania z innej rzeczy (rzeczy głównej) zgodnie z jej przeznaczeniem, jeżeli pozostają z nią w faktycznym związku odpowiadającym temu celowi.

Do wydatków na ulepszenie środków trwałych zalicza się wydatki na ich:

- przebudowę, czyli zmianę (poprawienie) istniejącego stanu środków trwałych na inny,
- rozbudowę, tj. powiększenie (rozszerzenie) składników aktywów, w szczególności zaś budynków i budowli, linii technologicznych itp.,
- rekonstrukcję, tj. odtworzenie (odbudowanie) zużytych całkowicie lub częściowo składników aktywów,
- adaptację, tj. przystosowanie (przerobienie) składnika aktywów do wykorzystania go w innym celu niż wskazywało jego pierwotne przeznaczenie, albo nadanie temu składnikowi nowych cech użytkowych,
- modernizację, tj. unowocześnienie środków trwałych,

O ile wydatki te powodują wzrost ich wartości użytkowej w stosunku do wartości z dnia przyjęcia środków trwałych do używania, mierzonej w szczególności okresem używania, zdolnością wytwórczą, jakością produktów uzyskiwanych za pomocą ulepszonych środków trwałych i kosztami ich eksploatacji.

W razie poniesienia wydatków (nakładów) związanych z konkretnym środkiem trwałym, gdy nie zwiększa się jego wartość użytkowa, wydatki te traktowane są jako **remont**. Dotyczy to również - bez względu na cenę nabycia – wydatków na nabycie części składowych lub peryferyjnych, o tych samych właściwościach użytkowych (technicznych).

Wartość początkową środków trwałych, z wyjątkiem gruntów (w tym prawa wieczystego użytkowania gruntów), zmniejszają dokonywane odpisy umorzeniowe (amortyzacyjne) w celu uwzględnienia utraty ich wartości wskutek użytkowania lub upływu czasu.

Umorzenia (amortyzacja) środków trwałych dokonywane są na zasadzie planowego, systematycznego rozłożenia ich wartości początkowej na ustalony okres amortyzacji. Rozpoczęcie amortyzacji następuje od następnego miesiąca po przyjęciu środka trwałego do użytkowania. Wyjątek stanowią środki transportu przyjęte na podstawie leasingu operacyjnego kwalifikowanego zgodnie z ustawą o rachunkowości jako leasing finansowy, gdzie amortyzacji dokonuje się od miesiąca, w którym dany środek trwały został przyjęty do użytkowania.

Na dzień przyjęcia środka trwałego do użytkowania określa się metodę, okres i stawkę odpisów umorzeniowych (amortyzacyjnych).

Przy ustalaniu czasu amortyzacji i rocznej stawki amortyzacyjnej uwzględnia się okres ekonomicznej użyteczności środka trwałego, należy tu brać pod uwagę:

- warunki, na których pracuje środek trwały,
- tempo postępu techniczno – ekonomicznego,
- prawne lub inne ograniczenia czasu używania środka trwałego,
- przewidywaną przy likwidacji wartość sprzedaży netto istotnej pozostałości środka trwałego.

Dla środków transportu przyjętych na podstawie umowy leasingu stawka amortyzacyjna uzależniona jest od okresu trwania umowy leasingowej.

W amortyzowaniu środków trwałych przyjmuje się uproszczenie polegające na jednorazowym odpisie w ciężar kosztów amortyzacji środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych o niskiej wartości początkowej (w 2005 roku jest to kwota od 1.500 zł do 3.500 zł) w miesiącu ich wydania do użytkowania. Środki trwałe o wartości do 1.500 zł odpisywane są jednorazowo w koszty. Zakwalifikowanie takich środków i wartości do jednorazowego odpisu amortyzacji odbywać się będzie stosownie do wydanych w tej mierze przepisów zewnętrznych.

Wielton S.A. stosuje następujące roczne stawki amortyzacyjne dla poszczególnych grup rzeczowych aktywów trwałych odpowiadające następującym okresom ich użytkowania:

- budynki, budowle – od 15 do 43 lat,
- urządzenia techniczne i maszyny – od 2 do 22 lat,
- środki transportu własne – od 2 do 13 lat,
- inne środki trwałe – od 2 do 12 lat,

Nie później niż na koniec roku obrotowego stosowane wobec środków trwałych stawki amortyzacyjne podlegają weryfikacji. W przypadku stwierdzenia potrzeby dokonania korekty stosowanych stawek – korekta następuje począwszy od roku następnego.

Nie później niż na koniec roku obrotowego rzeczowe aktywa trwałe (środki trwałe, środki trwałe w budowie) podlegają również weryfikacji pod kątem trwałej utraty wartości i ewentualnej konieczności dokonania odpisów aktualizujących.

Elementem wskazującym na konieczność dokonania odpisu aktualizującego jest uznanie za wysoce prawdopodobne, że składnik aktywów nie przyniesie w przyszłości przewidywanych korzyści ekonomicznych w znaczącej części lub w całości. Trwała utrata wartości ma na przykład miejsce w przypadku likwidacji, wycofania z używania danego środka.

Odpisy aktualizujące powinny być dokonane nie później niż na dzień bilansowy (a więc w roku, którym stwierdzono trwałą utratę wartości), w ciężar pozostałych kosztów operacyjnych.

W przypadku ustania przyczyny, dla której dokonano odpisu aktualizującego wartość aktywów, w tym również odpisu z tytułu trwałej utraty wartości, równowartość całości lub odpowiedniej części uprzednio dokonanego odpisu aktualizującego zwiększa wartość danego składnika aktywów i podlega zaliczeniu odpowiednio do pozostałych przychodów operacyjnych.

Inwestycje długoterminowe

Inwestycje to wg Ustawy o rachunkowości aktywa nabyte w celu osiągnięcia korzyści ekonomicznych wynikających z przyrostu wartości tych zasobów, uzyskania z nich przychodów w postaci odsetek, dywidend lub innych pożytków, w tym również z transakcji handlowej, a w szczególności aktywa finansowe oraz te nieruchomości i wartości niematerialne i prawne, które nie są użytkowane przez jednostkę, lecz zostały nabyte w celu osiągnięcia określonych wyżej korzyści.

Inwestycje dzielą się na długo i krótkoterminowe.

Do **inwestycji długoterminowych** zalicza się m.in. nieruchomości, wartości niematerialne i prawne, długoterminowe aktywa finansowe.

Instrumenty finansowe

Jako instrument finansowy Spółka kwalifikuje każdą umowę, która skutkuje jednocześnie powstaniem składnika aktywów finansowych u jednej ze stron i zobowiązania finansowego lub instrumentu kapitałowego u drugiej ze stron, pod warunkiem, że z kontraktu zawartego między dwiema lub więcej stronami jednoznacznie wynikają skutki gospodarcze.

Spółka klasyfikuje instrumenty finansowe z podziałem na:

- instrumenty finansowe przeznaczone do obrotu – składniki aktywów lub zobowiązań finansowych, które zostały nabyte lub powstały głównie po to, by generować zysk uzyskiwany dzięki krótkoterminowym wahaniom ceny lub marży maklerskiej;
- pożyczki udzielone i należności własne;
- instrumenty finansowe utrzymywane do terminu zapadalności – aktywa finansowe o określonych lub możliwych do określenia płatnościach lub ustalonym terminie zapadalności, które jednostka gospodarcza zamierza i jest w stanie utrzymać w posiadaniu do upływu terminu zapadalności, z wyjątkiem pożyczek udzielonych przez jednostkę gospodarczą i wierzytelności własnych jednostki,
- instrumenty finansowe dostępne do sprzedaży – to aktywa finansowe nie będące kredytami udzielonymi przez jednostkę gospodarczą i wierzytelnościami własnymi jednostki, inwestycjami utrzymywanymi do terminu zapadalności, a także nie będące aktywami finansowymi przeznaczonymi do obrotu.

Na dzień nabycia aktywa i zobowiązania finansowe Spółka wycenia w wysokości kosztu (ceny) nabycia, czyli według wartości godziwej uiszczonej zapłaty w przypadku składnika aktywów lub otrzymanej kwoty w przypadku zobowiązania. Koszty transakcji Spółka włącza do wartości początkowej wyceny wszystkich aktywów i zobowiązań finansowych.

Zasady wyceny instrumentów finansowych na dzień bilansowy:

- według zamortyzowanego kosztu, z uwzględnieniem efektywnej stopy procentowej: aktywa utrzymywane do terminu zapadalności, pożyczki udzielone i należności własne oraz pozostałe zobowiązania finansowe, które nie zostały zakwalifikowane do obrotu,
- w przypadku powyższych tytułów, jeśli efekty dyskonta nie jest znaczący, wycena odbywa się w wartości wymagającej zapłaty,
- w kwocie wymagającej zapłaty: należności i zobowiązania o krótkim terminie zapadalności/ wymagalności,
- według wartości godziwej: aktywa i zobowiązania finansowe przeznaczone do obrotu oraz aktywa finansowe dostępne do sprzedaży.

Instrumenty kapitałowe, których wtórny obrót następuje na aktywnym rynku wycenia się wg cen nabycia lub wartości rynkowej, zależnie od tego, która z nich jest niższa, pomniejszonych o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości. Ceną rynkową aktywów finansowych posiadanych

przez Spółkę, stanowi zgłoszona na rynku bieżąca oferta kupna, natomiast cenę rynkową aktywów finansowych, które Spółka zamierza nabyć, stanowi zgłoszona na rynek bieżąca oferta sprzedaży.

Zmiany wartości godziwej instrumentów finansowych przeznaczonych do obrotu, nie będących częścią zabezpieczeń ujmuje się jako przychody lub koszty finansowe w momencie ich wystąpienia.

W przypadku aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży, zmiany wartości godziwej tych instrumentów Spółka zalicza do rachunku zysków i strat jako przychody lub koszty finansowe.

Finansowe aktywa trwale określane przez ustawę jako inwestycje długoterminowe – wycenia się według ceny ich nabycia pomniejszonej ewentualnie o odpisy z tytułu trwałej utraty ich wartości.

Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe

Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego

Na dzień bilansowy Spółka ma obowiązek tworzyć aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego, jeżeli w przyszłości spowoduje ono dopływ do jednostki korzyści ekonomicznych.

W związku z przejściowymi różnicami między wykazywaną w księgach rachunkowych wartością aktywów i pasywów a ich wartością podatkową oraz stratą podatkową możliwą do odliczenia w przyszłości, jednostka tworzy rezerwę i ustala aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego, którego jest podatnikiem.

Wartość podatkową aktywów stanowi kwota wpływająca na pomniejszenie podstawy obliczenia podatku dochodowego w przypadku uzyskania z nich, w sposób pośredni lub bezpośredni, korzyści ekonomicznych. Jeżeli natomiast uzyskanie korzyści ekonomicznych z tytułu określonych aktywów nie powoduje pomniejszenia podstawy obliczenia podatku dochodowego, to wartość podatkowa aktywów jest ich wartością księgową.

Wartością podatkową pasywów jest ich wartość księgowa pomniejszona o kwoty, które w przyszłości pomniejszą podstawę podatku dochodowego.

Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego ustala się w wysokości kwoty przewidzianej w przyszłości do odliczenia od podatku dochodowego, w związku powstaniem ujemnych różnic przejściowych, które spowodują w przyszłości zmniejszenie podstawy obliczenia podatku dochodowego oraz straty podatkowej możliwej do odliczenia, ustalonej przy uwzględnieniu zasady ostrożności.

Wysokość aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego ustala się przy uwzględnieniu stawek podatku dochodowego obowiązujących w roku powstania obowiązku podatkowego.

Podatek dochodowy wpływający na wynik finansowy za dany okres sprawozdawczy obejmuje:

- część bieżącą,
- część odroczoną.

Wykazywana w rachunku zysków i strat część odroczonego jest różnicą między stanem aktywów z tytułu podatku odroczonego na koniec i początek okresu sprawozdawczego.

Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego, dotyczące operacji rozliczanych z kapitałem (funduszem) własnym, odnosi się na kapitał (fundusz) własny.

Aktywa obrotowe

Rzeczowe aktywa obrotowe to materiały nabyte w celu zużycia na własne potrzeby Spółki, wytworzone lub przetworzone przez Spółkę produkty gotowe (wyroby i usługi) zdadne do sprzedaży lub w toku produkcji, półprodukty oraz towary nabyte w celu odprzedaży w stanie nieprzetworzonym. Rzeczowe aktywa obrotowe przeznaczone są do zbycia lub zużycia w ciągu 12 miesięcy od dnia bilansowego.

Do **wyceny** stanu i rozchodów rzeczowych składników aktywów obrotowych przyjmuje się poniższe metody:

- w odniesieniu do zapasów materiałowych przyjmuje się metodę rzeczywistych cen zakupu, przy czym wartość rozchodu zapasów materiałowych ustala się metodą „pierwsze przyszło pierwsze wyszło”,
- towary handlowe wycenia się wg cen zakupu,
- produkty gotowe i produkty w toku produkcji wycenia się w koszcie ich wytworzenia obejmującym koszty bezpośrednio związane z danym produktem, jak też uzasadnioną część kosztów pośrednich związanych z wytworzeniem produktu.

Wartość rzeczowych składników majątku obrotowego, które utraciły swoje cechy użytkowe lub przydatność ustala się nie później niż na dzień bilansowy w cenach sprzedaży netto możliwych do uzyskania.

Cena sprzedaży netto składnika aktywów to możliwa do uzyskania na dzień bilansowy cena sprzedaży bez VAT i podatku akcyzowego, pomniejszona o rabaty, upusty i inne podobne zmniejszenia oraz o koszty związane z przystosowaniem aktywu do sprzedaży i dokonaniem jej, powiększona o dotację przedmiotową.

Odpisy aktualizujące wartość rzeczowych aktywów obrotowych dokonane w związku z utratą ich wartości oraz wynikające z wyceny wg cen sprzedaży netto zamiast wg cen zakupu (nabycia) lub kosztów wytworzenia zalicza się odpowiednio do pozostałych kosztów operacyjnych (materiały), kosztów wytworzenia sprzedanych produktów (produkty pracy) lub kosztów sprzedaży (towary).

W przypadku ustania przyczyny, dla której dokonano odpisu aktualizującego, całkowite lub częściowe odtworzenie wartości zapasu zwiększa nie później niż na dzień bilansowy pozostałe przychody operacyjne.

Należności

Należności na dzień bilansowy wycenia się w kwotach wymaganej zapłaty, z zachowaniem zasady ostrożnej wyceny. Należności i udzielone pożyczki na dzień powstania wycenia się w wartości nominalnej.

Do należności krótkoterminowych zalicza się należności o okresie spłaty krótszym niż 1 rok licząc od dnia bilansowego, a w szczególności:

- należności z tytułu dostaw i usług (o okresie spłaty do 12 miesięcy i powyżej 12 miesięcy),
- należności budżetowe,
- pozostałe należności

Zgodnie z zasadą ostrożności należności wątpliwe podlegają odpisom aktualizującym ich wartość.

Wartość należności podlega aktualizacji bieżąco, nie później niż na dzień bilansowy, z uwzględnieniem stopnia prawdopodobieństwa ich zapłaty na zasadzie dokonania odpisów aktualizujących ich wartość w następujących przypadkach:

- posiadania należności od dłużników postawionych w stan likwidacji lub upadłości,
- posiadania należności od dłużników, co do których oddalony został wniosek o ogłoszenie upadłości, a majątek dłużnika nie wystarcza na zaspokojenie kosztów postępowania upadłościowego,
- dysponowania należnościami kwestionowanymi przez dłużników lub gdy dłużnicy zalegają z ich zapłatą (niezależnie od tego, jak długo już czekamy), a ocena zaś sytuacji majątkowej i finansowej danego dłużnika wskazuje, że ściągnięcie należności w kwocie umownej nie jest możliwe,
- posiadania należności stanowiących równowartość kwot je podwyższających, w stosunku do których dokonano uprzednio odpisów aktualizujących,
- posiadania należności przeterminowanych lub nie przeterminowanych o znacznym stopniu prawdopodobieństwa ich nieściągalności, w przypadkach uzasadnionych rodzajem prowadzonej działalności lub strukturą odbiorców.

Odpisy aktualizujące wartość należności zalicza się odpowiednio do pozostałych kosztów operacyjnych lub kosztów finansowych, w zależności od rodzaju należności, której dotyczy aktualizacja.

Ustanie przyczyny powodującej dokonane uprzednio odpisy aktualizujące wartość należności powoduje zwiększenie, w równowartości całego lub częściowego odpisu aktualizującego, wartości danej należności oraz związane z tym zwiększenie pozostałych przychodów operacyjnych lub przychodów finansowych.

Nie rzadziej niż na dzień bilansowy wycenia się wyrażone w walutach obcych należności (w tym udzielone pożyczki) po obowiązującym na ten dzień średnim kursie ustalonym dla danej waluty przez Narodowy Bank Polski.

Różnice kursowe dotyczące należności wyrażonych w walutach obcych, powstałe na dzień ich wyceny zalicza się odpowiednio do przychodów lub kosztów finansowych.

Środki pieniężne

Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne obejmują:

- krajowe środki płatnicze,
- środki pieniężne wyrażone w walucie obcej,
- lokaty bankowe

Środki pieniężne wycenia się w ich wartości nominalnej. W przypadku środków zgromadzonych na rachunkach bankowych, wartość nominalna obejmuje doliczone przez bank na dzień bilansowy odsetki, które stanowią przychody finansowe.

Środki pieniężne wyrażone w walutach obcych wycenia się nie rzadziej niż na dzień bilansowy po kursie średnim, ustalonym dla danej waluty przez Narodowy Bank Polski na ten dzień.

Różnice kursowe dotyczące środków pieniężnych wyrażonych w walutach obcych, powstałe na dzień ich wyceny należy zaliczać odpowiednio do przychodów lub kosztów finansowych.

Rozliczenia międzyokresowe czynne

Koszty dotyczące przyszłych okresów sprawozdawczych zaliczane są do czynnych rozliczeń międzyokresowych.

Rozliczenia międzyokresowe czynne dotyczą w szczególności ubezpieczeń majątkowych i komunikacyjnych, podatku od nieruchomości i innych tytułów.

Odpisy czynnych międzyokresowych kosztów następują stosownie do upływu czasu, aż do chwili, kiedy na wynik zostaną przeniesione wszystkie koszty zaliczone uprzednio do aktywów. Czas i sposób rozliczenia uzależniony jest od charakteru rozliczanych kosztów.

Na dzień bilansowy należy dokonać analizy rozliczeń międzyokresowych długo – i krótkoterminowych. Ta część rozliczeń międzyokresowych, która się zrealizuje w okresie do

12 miesięcy licząc od dnia bilansowego – powinna zostać ujęta w krótkoterminowych rozliczeniach międzyokresowych.

Kapitał własny

Kapitał własny składa się z następujących elementów:

- 1) Kapitał podstawowy,
- 2) Kapitał zapasowy,
- 3) Kapitał z aktualizacji wyceny,
- 4) Zysk (strata) z lat ubiegłych,
- 5) Zysk (strata) netto.

Kapitał własny wykazywany jest w wartości nominalnej z podziałem na poszczególne składniki, ustalone zgodnie z przepisami prawa i umową Spółki.

Kapitał podstawowy wykazuje się w wysokości zgodnej ze statutem Spółki i zarejestrowanej w Krajowym Rejestrze Sądowym.

Kapitał zapasowy tworzony jest zgodnie z Kodeksem spółek handlowych.

Składą się zysku z lat ubiegłych, który na podstawie uchwały udziałowców został zatrzymany w Spółce oraz kapitału powstałego z nadwyżki ceny nabycia określonej jednostki lub zorganizowanej jej części a wartością nominalną akcji tzw. agio.

Kapitał z aktualizacji wyceny obejmuje:

- kapitał z aktualizacji wyceny środków trwałych (aktualizacja ta jest przeprowadzana na podstawie odrębnych przepisów),
- kapitał z aktualizacji wyceny inwestycji długoterminowych.

Zysk (strata) z lat ubiegłych zawiera niepodzielony wynik finansowy z lat ubiegłych.

Zysk (strata) netto obejmuje wynik finansowy bieżącego roku obrotowego.

Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania

Do zobowiązań i rezerw na zobowiązania zalicza się:

- 1) Rezerwy na zobowiązania,
- 2) Zobowiązania długoterminowe,
- 3) Zobowiązania krótkoterminowe,
- 4) Rozliczenia międzyokresowe.

Przez **zobowiązania** rozumie się wynikające z przeszłych zdarzeń obecne, określone w wiarygodnej wartości świadczenia, które spowodują przekazanie lub inne wykorzystanie obecnych lub przyszłych aktywów Spółki. **Zobowiązania warunkowe** to takie, których powstanie jest uzależnione od zaistnienia w przyszłości określonych zdarzeń.

Zobowiązania długoterminowe

Zobowiązania długoterminowe to zobowiązania, których termin wymagalności przypada w okresie dłuższym niż 12 miesięcy licząc od dnia bilansowego (nie dotyczy zobowiązań z tytułu dostaw i usług).

Zobowiązania długoterminowe obejmują głównie:

- zobowiązania z tytułu zaciągniętych kredytów i pożyczek,
- zobowiązania z tytułu leasingu finansowego (raty kapitałowe).

Zobowiązań krótkoterminowe

Zobowiązania krótkoterminowe to zobowiązania, których termin wymagalności przypada w okresie krótszym niż 12 miesięcy licząc od dnia bilansowego (nie dotyczy zobowiązań z tytułu dostaw i usług).

Zobowiązania krótkoterminowe obejmują:

- zobowiązania z tytułu zaciągniętych kredytów i pożyczek,
- zobowiązania finansowe z tytułu umów leasingu finansowego,
- zobowiązania z tytułu dostaw i usług,
- zobowiązania z tytułu podatków, ceł, ubezpieczeń i innych świadczeń,
- zobowiązania z tytułu wynagrodzeń,
- inne,

- fundusze specjalne.

Na dzień bilansowy Spółka wycenia zobowiązania w kwocie wymagającej zapłaty, przy czym zobowiązania finansowe, których uregulowanie zgodnie z zawartą umową następuje drogą wydania aktywów finansowych innych niż środki pieniężne lub wymiany na instrumenty finansowe – według wartości godziwej.

Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego środków trwałych wykazywane są w wysokości kapitału pozostającego do spłaty.

Zobowiązania wyrażone w walutach obcych należy wycenia się nie rzadziej niż na dzień bilansowy po kursie średnim, ustalonym dla danej waluty przez Narodowy Bank Polski na ten dzień.

Różnice kursowe dotyczące zobowiązań wyrażonych w walutach obcych, powstałe na dzień ich wyceny należy zaliczać odpowiednio do przychodów lub kosztów finansowych.

Rezerwy i rozliczenia międzyokresowe bierne

Przez **rezerwy** rozumie się zobowiązania, których data wymagalności lub kwota nie są pewne.

Na dzień bilansowy **rezerwy wycenia się** w wiarygodnie uzasadnionej oszacowanej wartości.

Dotyczy to rezerw tworzonych na:

- pewne lub w dużym stopniu prawdopodobne zobowiązania, których kwoty można w sposób wiarygodny oszacować, w szczególności na straty z transakcji w toku ich przeprowadzania, w tym z tytułu udzielonych gwarancji, poręczeń, operacji kredytowych, skutków finansowych toczącego się postępowania sądowego,
- przyszłe zobowiązania spowodowane restrukturyzacją w przypadkach określonych ustawą o rachunkowości.

Rezerwy obejmują:

- rezerwę z tytułu odroczonego podatku dochodowego,
- pozostałe rezerwy.

Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego

W związku z wystąpieniem przejściowych różnic między wykazywaną w księgach rachunkowych wartością aktywów i pasywów a ich wartością podatkową oraz stratą podatkową możliwą do odliczenia w przyszłości, Spółka tworzy rezerwę i ustala aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego, którego jest podatnikiem.

Wartość podatkową aktywów stanowi kwota wpływająca na pomniejszenie podstawy obliczenia podatku dochodowego w przypadku uzyskania z nich, w sposób pośredni lub bezpośredni, korzyści ekonomicznych. Jeżeli natomiast uzyskanie korzyści ekonomicznych z tytułu określonych aktywów nie powoduje pomniejszenia podstawy obliczenia podatku dochodowego, to wartość podatkowa aktywów jest ich wartością księgową.

Wartością podatkową pasywów jest ich wartość księgowa pomniejszona o kwoty, które w przyszłości pomniejszą podstawę podatku dochodowego.

Rezerwę z tytułu odroczonego podatku dochodowego tworzy się w wysokości kwoty podatku dochodowego, wymagającej w przyszłości zapłaty, w związku z występowaniem dodatnich różnic przejściowych, to znaczy różnic, które spowodują zwiększenie podstawy obliczenia podatku dochodowego w przyszłości.

Wysokość rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego ustala się przy uwzględnieniu stawek podatku dochodowego obowiązujących w roku powstania obowiązku podatkowego.

Podatek dochodowy wpływający na wynik finansowy za dany okres sprawozdawczy obejmuje część bieżącą i odroczoną.

Wykazywana w rachunku zysków i strat część odroczonego stanowi różnicę pomiędzy stanem rezerw z tytułu podatku odroczonego na koniec i początek okresu sprawozdawczego.

Rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego, dotyczące operacji rozliczanych z kapitałem (funduszem) własnym, odnosi się również na kapitał (fundusz) własny.

Pozostałe rezerwy

Pozostałe rezerwy obejmują głównie rezerwy tworzone na pokrycie:

kosztów na prawdopodobne straty.

Pozostałe rezerwy prezentuje się w bilansie w podziale na część długo- i krótkoterminową.

Kwalifikacja rezerw do pozycji długo – lub krótkoterminowych jest uzależniona od tego, jak szybko dana pozycja przekształci się w faktyczne zobowiązanie (w ciągu 12 lub ponad 12 miesięcy licząc od dnia bilansowego).

Rozliczenia międzyokresowe bierne

Spółka w rozliczeniach międzyokresowych biernych wykazuje koszty dotyczące niewykorzystanych urlopów oraz napraw gwarancyjnych. Rezerwę na przewidywane koszty napraw gwarancyjnych tworzy się w wysokości 0,25 % obrotu ze sprzedaży wyrobów gotowych miesięcznie do wysokości 0,25 % obrotu ze sprzedaży wyrobów za poprzedzające 12 miesięcy. Bieżąca rezerwa rozwiązywana do wysokości faktycznie poniesionych kosztów napraw gwarancyjnych.

W Spółce nie są tworzone rezerwy z tytułu nagród jubileuszowych, ponieważ regulamin wynagradzania pracowników obowiązujący w Spółce nie przewiduje tego rodzaju wypłat.

Regulamin wynagrodzenia nie przewiduje preferencyjnych wypłat z tytułu odpraw emerytalnych. W Spółce obowiązują zasady wypłat odpraw emerytalnych w oparciu o uregulowania kodeksu pracy (w wysokości 1 miesięcznego wynagrodzenia). Struktura wiekowa kadry przesądza o nieistotnej dla sytuacji finansowej Spółki kwocie rezerwy z tytułu odpraw emerytalnych, stąd nie została ona ujęta w sprawozdaniu finansowym.

Odpisy biernych rozliczeń międzyokresowych kosztów w koszty danego okresu sprawozdawczego Spółki powinny być dokonywane stosownie do upływu czasu lub wielkości świadczeń podlegających rozliczeniu w czasie. Czas i sposób rozliczeń powinien być każdorazowo uzasadniony charakterem rozliczanych kosztów z zachowaniem ostrożności.

Zobowiązania ujęte jako bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów zmniejszają koszty okresu sprawozdawczego, w którym stwierdzono, że zobowiązania te nie powstały.

Rozliczenia międzyokresowe przychodów dokonywane są z zachowaniem zasady ostrożności a odnoszenie ich skutków finansowych obejmuje w Spółce w szczególności:

otrzymane środki pieniężne na sfinansowanie nabycia lub wytworzenia środków trwałych, środków trwałych w budowie oraz prac rozwojowych, jeżeli stosownie do innych ustaw środki te nie zwiększają kapitałów własnych; zasady te stosuje się odpowiednio do otrzymanych w drodze darowizny lub nieodpłatnie środków trwałych, środków trwałych w budowie oraz wartości niematerialnych i prawnych,

zarachowane, lecz jeszcze nie zrealizowane należności, zaliczone w momencie wpłaty do pozostałych przychodów operacyjnych (należności z tytułu kar, odszkodowań, grzywien z wyjątkiem kar o charakterze odsetek), zysków nadzwyczajnych (np. należności z tytułu odszkodowań za straty losowe),

kwoty podwyższające należności lub roszczenia do czasu ich otrzymania lub odpisania,

Zasady ustalania wyniku finansowego Spółki

Zgodnie z art. 42 ust.1 Ustawy na **wynik finansowy** Spółki składa się:

- wynik działalności operacyjnej Spółki, w tym z tytułu pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych,
- wynik z operacji finansowych,
- wynik na operacjach nadzwyczajnych,
- obowiązkowe obciążenia wyniku finansowego z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych i płatności z nim zrównanych

Wynik z działalności operacyjnej powstaje z różnicy pomiędzy przychodami ze sprzedaży netto: produktów, usług, towarów, materiałów z uwzględnieniem: dotacji, a równocześnie upustów, rabatów i innych zwiększeń lub zmniejszeń przychodów bez VAT oraz pozostałymi przychodami operacyjnymi a wartością sprzedanych produktów, usług, towarów i materiałów ustaloną odpowiednio w koszcie ich wytworzenia, w cenach nabycia (zakupu) – powiększonych o całość poniesionych od początku roku kosztów ogólnego zarządu, kosztów sprzedaży produktów, usług, towarów i materiałów oraz pozostałych kosztów operacyjnych.

Przychody netto ze sprzedaży obejmują głównie:

- przychody ze sprzedaży towarów i materiałów,
- przychody ze sprzedaży produktów.

Koszty działalności operacyjnej obejmują wydatki poniesione w celu osiągnięcia przychodów z prowadzonej działalności gospodarczej.

Ewidencja kosztów prowadzona jest w układzie porównawczym oraz w układzie kalkulacyjnym.

Ewidencja kosztów w układzie rodzajowym prowadzona jest na kontach zespołu 4 „Koszty według rodzajów i ich rozliczanie” z podziałem na pozycje:

- amortyzacja,
- zużycie materiałów i energii,
- usługi obce,
- wynagrodzenia,
- ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia,
- podatki i opłaty,
- pozostałe koszty proste,

Konta kosztów korygowane są poprzez zmianę stanu produktów.

Pozostałe przychody operacyjne obejmują:

- przychody ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych,
- darowizny otrzymane,
- ujawnione nadwyżki inwentaryzacyjne,
- otrzymane odszkodowania,
- odwrócenie odpisów aktualizujących wartość aktywów niefinansowych,
- inne.

Pozostałe koszty operacyjne obejmują:

- wartość sprzedanych niefinansowych aktywów trwałych,
- wartość netto zlikwidowanych aktywów trwałych,
- odpisane należności przedawnione i umorzone,
- darowizny przekazane,
- kary i grzywny zapłacone,

- opłaty sądowe,
- niedobory inwentaryzacyjne,
- odpis aktualizujący wartość aktywów niefinansowych,
- koszty odszkodowania,
- inne.

Wynik z operacji finansowych powstaje z różnicy pomiędzy przychodami finansowymi a kosztami finansowymi, z wyjątkiem odsetek, prowizji oraz dodatnich i ujemnych różnic kursowych – mających wpływ na ustalenie kosztu wytworzenia produktów i usług oraz środków trwałych (w przypadkach wynikających z postanowień art. 28 ust.4 i ust.8 pkt 2 Ustawy o rachunkowości).

Przychody finansowe obejmują:

- otrzymane odsetki,
- dodatnie różnice kursowe,
- inne przychody finansowe.

Koszty finansowe obejmują:

- odsetki zapłacone,
- ujemne różnice kursowe,
- inne koszty finansowe.

Wynik ze zdarzeń nadzwyczajnych stanowi różnicę pomiędzy zyskami a stratami nadzwyczajnymi powstałymi od początku roku obrotowego.

Podatek dochodowy obejmuje:

- podatek dochodowy stanowiący bieżące obciążenia podatkowe powstałe w danym okresie,
- różnicę między stanem rezerw oraz aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego na koniec i początek okresu.

Ustalony w powyższy sposób **wynik finansowy netto** prezentowany jest w sprawozdaniu finansowym w kalkulacyjnym układzie rachunku zysków i strat.

Rachunek przepływów pieniężnych

Rachunek przepływów pieniężnych sporządzany jest metodą pośrednią.

Włodzimierz Masłowski - Prezes Zarządu

Mariusz Golec – Wice Prezes Zarządu

Paweł Gońda – Wice Prezes Zarządu

Wieluń, dn. 24.09.2008r.