

DYWILAN SA

**SPRAWOZDANIE
ZARZĄDU
Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI**

ZA ROK 2012

Łódź, kwiecień 2013 r.

A handwritten signature in blue ink, consisting of several stylized, overlapping loops and lines, positioned at the bottom right of the page.

1. Od lutego 2011 akcji spółki DYWILAN SA są notowane na rynku alternatywnym GPW W Warszawie – **New Connect**. Spółka prowadziła działalność drugi rok w niezmienionej strukturze organizacyjnej i sprzedażowej, więc wyniki po raz pierwszy są w pełni porównywalne z danymi za ten sam okres ubiegłego roku.

2. Poniżej zestawiono władze Spółki w roku 2012

Zarząd

Lp.	Imię i nazwisko	Funkcja
1.	Piotr Jakubiak	Prezes Zarządu
2.	Barbara Dziomdziora	Członek Zarządu
3.	Andrzej Bańkowski	Członek Zarządu do dn. 14.06.2012 r.
4.	Maciej Pyrkosz	Członek Zarządu

Rada Nadzorcza

Lp.	Imię i nazwisko	Funkcja
1.	Jacek Jakubiak	Przewodniczący Rady Nadzorczej
2.	Jerzy Wysoczyński	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
3.	Monika Jakubiak	Członek Rady Nadzorczej
4.	Grzegorz Bielecki	Członek Rady Nadzorczej
5.	Grzegorz Cieślak	Członek Rady Nadzorczej do dn. 14.06.2012 r.
6..	Wiktor Wojciechowski	Członek Rady Nadzorczej od dn. 14.06.2012 r.

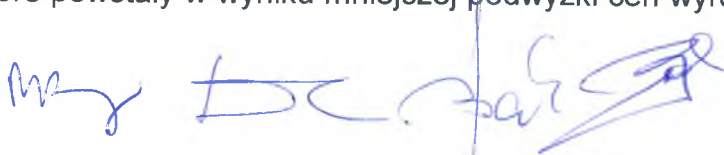
3. Debiut Spółki odbył się w siedzibie Giełdy Warszawskiej w 2011 roku zaś poziom wyceny akcji Spółki w minionym roku był stabilny.

4. W 2012 roku dynamika przychodów ze sprzedaży i zrównanych z nimi, w porównaniu z rokiem 2011, wyniosła 92,5 %. Nastąpił wzrost przychodów ze sprzedaży towarów i materiałów o 97,9%, natomiast zmniejszyły się przychody ze sprzedaży wyrobów o 7,76% w oraz świadczonych usług o 30,23 % (efekt narastającej dekonunktury).

2012 rok w ocenie Zarządu należy podzielić na dwa przedziały:

- I. Pierwsze trzy miesiące, będące równoległe do generalnych wskaźników bardzo dobrym okresem charakteryzującym się wzrostami sprzedaży r/r
- II. Kwartały od drugiego do czwartego, które wyraźnie odzwierciedliły spadek popytu w branży dekoracji wnętrz (sprzedaż dywanów spadła 15% r/r) lecz dzięki wzrostowi sprzedaży w grupie sztucznej trawy, uzyskanych nowych certyfikacjach i kontraktach, zamknęły się tylko kilkupunktowym spadkiem sprzedaży w porównaniu z rokiem poprzednim.

Z finansowego punktu widzenia największym obciążeniem w znaczącej stracie odnotowanej w 2012 roku były bardzo wysokie koszty surowca kupowanego na przełomie roku 2011 i 2012, który zgodnie z metodą księgowania FIFO rozliczany był w większości wraz z produkcją roku 2012. Zarząd szacuje, że znaczna część straty to wartość wynikająca z nożyc kosztowych które powstały w wyniku mniejszej podwyżki cen wyrobów



gotowych (dywanów) w porównaniu do skali, jaką sugerowałby wzrost kosztów surowca w wyrobie gotowym. Efekt ten był niestety spowodowany presją rynku, która nie pozwoliła na większy niż 15% wzrost cen.

Mimo dalszego osłabiania się rynku dywanów – według ocen naszych klientów – wciąż wzmacnia się na nim pozycja spółki Dywilan. W 2012 roku na rynek wprowadzono całkiem nową linię wyrobów – DYWANY ŚWIATA – grupę produktów produkowanych w innych dostawców, które w polskiej sieci sprzedaży są dystrybuowane przez Dywilan.

Najważniejszym osiągnięciem sprzedażowym w dziale Sztucznej Trawy była sprzedaż i instalacja nawierzchni piłkarskiej, którą inwestor badał na zgodność z najwyższą normą FIFA i otrzymanie na tą nawierzchnię certyfikatu FIFA 2Star. Taka realizacja to otwarcie możliwości na następne inwestycje na rynku międzynarodowym. Nie bez znaczenia jest również rozwój innych grup produktów opartych na technologii tkackiej, w tym trawy dekoracyjnej.

W 2012 roku Dywilan położył duży wysiłek w zblizenie współpracy w ramach Klastra Innowacyjnych Nawierzchni Sportowych i Rekreacyjnych VERDE, którego działania badawcze i rozwojowe będą w najbliższych latach jednym z narzędzi tworzenia nowych rozwiązań produktowych i współpracy z rynkiem.

5. W perspektywie 2013 roku celem Spółki będzie w pierwszym rzędzie powstrzymanie spadków sprzedaży będących odzwierciedleniem słabnącej koniunktury i dalsze umocnienie pozycji firmy na krajowym rynku dywanów. Istotne będzie też sukcesywne podniesienie poziomu rentowności sprzedaży.

Największe nadzieje na znaczący wzrost sprzedaży i rentowności obrotu związane są z rynkiem sztucznej trawy. Realizowane obecnie projekty badawczo-rozwojowe, podpisane ramowe kontrakty jak i prowadzone i wygrane już przez kontrahentów krajowych postępowania przetargowe pozwalają zakładać, że przyjęty scenariusz wzrostów sprzedaży i rentowności uda się zrealizować.

6. Część ekonomiczno – finansowa

Poniżej przedstawiamy kluczowe wskaźniki finansowe osiągnięte przez Spółkę w roku obrachunkowym oraz komentarz do niektórych z nich.

1. Wynik finansowy – strata netto w kwocie	853.436,80 zł
2. Płynność finansowa	
Wskaźnik płynności I – bieżący	1,7472
Wskaźnik płynności II – szybki	0,5988
3. Zdolność firmy do obsługi zadłużenia	
Wskaźnik pokrycia majątku trwałego kapitałem własnym <i>(kapitały własne/aktywa trwałe)</i>	60,35 %
Trwałość struktury finansowania <i>(kapitały własne plus rezerwy i zobowiązania długoterminowe/aktywa).</i>	50,58 %

W ostatnich latach spółka zrealizowała kilka znaczących inwestycji z udziałem środków unijnych. Pasywa spółki w pozycji Rozliczenia międzyokresowe zawierają kwotę otrzymanych dotacji, rozliczaną w przychody proporcjonalnie do amortyzacji w wysokości **2.386.945,75zł**.


Biorąc pod uwagę treść ekonomiczną dotacji jest ona bliższa kapitałom niż zobowiązaniom firmy, a tak skorygowane wskaźniki zdolności do obsługi zadłużenia wynoszą odpowiednio **99,93%** oraz **68,18%**.

CZŁONEK ZARZĄDU

Andrzej Banikowski

Członek Zarządu

Maciej Pirkosz

CZŁONEK ZARZĄDU

Barbara Dziomdziora

PREZES ZARZĄDU

Piotr Jakubiak