

Raport półroczny ORZEŁ SA  
za okres  
od 1 stycznia 2009 do 30 czerwca 2009



## **Spis treści:**

<i>Stan prawny i władze Spółki .....</i>	3
<i>Struktura akcjonariatu .....</i>	4
<i>Sprawozdanie Zarządu z działalności za okres od 1 stycznia 2009 do 30 czerwiec 2009 roku .....</i>	5
<i>Oświadczenie Zarządu Spółki dotyczące rzetelności sporządzenia półrocznego sprawozdania finansowego za okres od 01 stycznia 2009 do 30 czerwca 2009 roku ...</i>	8
<i>Czynniki ryzyka związane z działalnością ORZEŁS.A. ....</i>	9
<i>Wybrane dane finansowe Spółki Orzeł S.A. za okres od 1 stycznia 2009 do 30 czerwca 2009 roku .....</i>	13

## **Stan prawny i władze Spółki**

Pełna nazwa podmiotu: **ORZEŁ Spółka Akcyjna.**

Siedziba: **Ćmiłów, ul. Willowa 2-4, 20-388 Lublin.**

Kapitał Zakładowy: **5 065 000 zł**

Spółka została wpisana do rejestru sądowego w Sądzie Rejonowym w Lublinie, XI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000296327 w dniu 3 stycznia 2008 roku.

### ZARZĄD

Jacek Orzeł	Prezes Zarządu
Halina Orzeł	Członek Zarządu
Magdalena Orzeł	Członek Zarządu
Radosław Nowak	Członek Zarządu

### RADA NADZORCZA

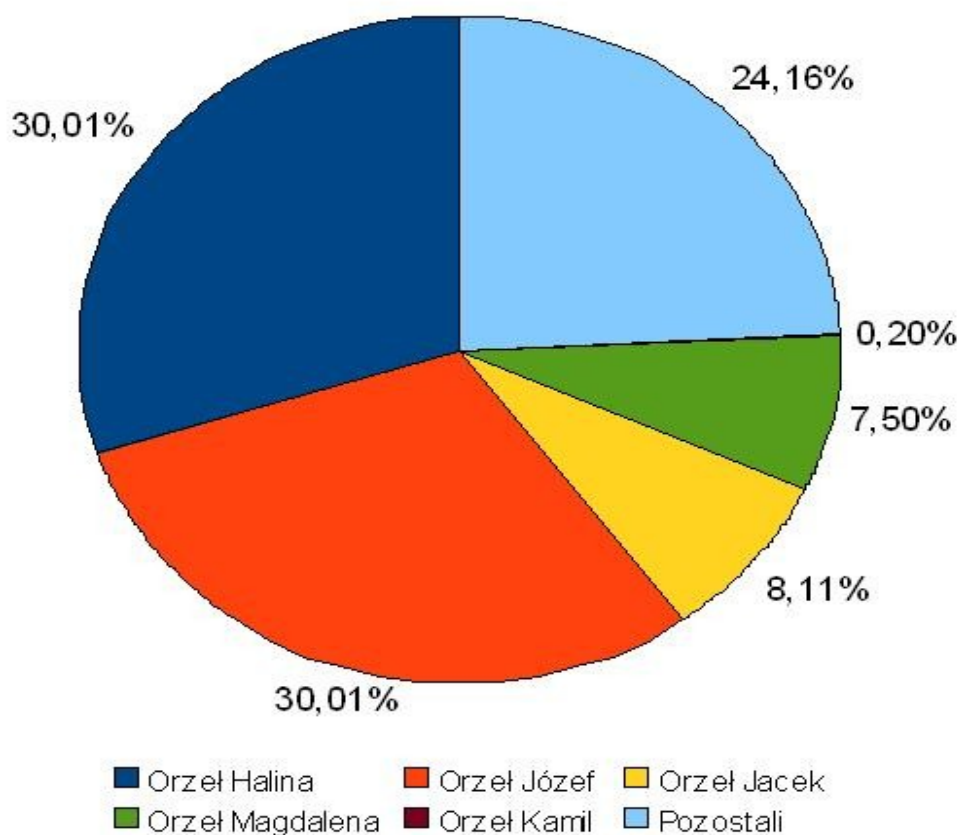
Sławomir Orzeł	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Kamil Orzeł	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
Agnieszka Orzeł	Członek Rady Nadzorczej
Andrzej Kępa	Członek Rady Nadzorczej
Michał Szukalski	Członek Rady Nadzorczej
Paweł Bierut	Członek Rady Nadzorczej

## Struktura akcjonariatu

Akcjonariusz	Wartość nominalna akcji (zł)	Udział w kapitale zakładowym Spółki
Józef Orzeł	1.520.000,00	30,01 %
Halina Orzeł	1.520.000,00	30,01 %
Jacek Orzeł	411.000,00	8,11%
Magdalena Orzeł	380.000,00	7,50%
Kamil Orzeł	10.130,00	0,20%
Inni akcjonariusze	1.245.500,00	24,16%
	<b>5.065.000,00</b>	<b>100,00%</b>

Stan na 30.06.2009

### Struktura Akcjonariatu Orzeł SA



## **Sprawozdanie Zarządu z działalności za okres od 1 stycznia 2009 do 30 czerwiec 2009 roku**

Pierwsze półrocze 2009 roku to okres dalszego wzrostu organizacji ORZEŁ S.A.. Mimo niesprzyjających warunków makroekonomicznych, Spółka zwiększyła osiągnięte przychody o 50% do 7,6 mln zł generując jednak stratę brutto w wysokości 170 tys zł. Takie tempo wzrostu przychodów utrzymywane jest od kilku lat a pociąga to konieczność stałego i twórczego modelowania struktury organizacyjnej. Na przełomie lat 2008/2009 Zarząd wprowadził nowy podział obowiązków starając się ograniczyć ilość kluczowych stanowisk w ramach struktury zarządzania. Wyodrębniono działy sprzedażowe, dział zakupów oraz dział logistyki. W efekcie podjętych działań Spółka wygenerowała znacząco wyższe przychody nie zwiększając zatrudnienia.

Rynek oponiarski od 2008 roku nie notuje wzrostu sprzedaży a dostępne informacje o rentowności w branży pokazują zdecydowany spadek. Dodatkowym elementem utrudniającym funkcjonowanie na tym rynku jest wstrzymanie kredytowania branży motoryzacyjnej przez banki oraz skrócenie terminów płatności u dostawców. Znaczące wahania kursów walutowych zwiększały ryzyko nierentownych zakupów w sytuacji planowania zakupów opon letnich w styczniu a zimowych w maju i czerwcu.

W 2009 roku kontynuowaliśmy realizację budowy Nowoczesnego Kompleksu Motoryzacyjnego w Ćmiłowie k. Lublina. Podpisanie umowy o dotację w grudniu 2008 spowodowało opóźnienia w pierwotnie zakładanym harmonogramie, co zaowocowało uruchomieniem Serwisu Motoryzacyjnego pod marką Premio dopiero w IIQ 2009 roku. Tym samym Spółka rozpoczęła świadczenie nowych usług w zakresie szybkich napraw, przeglądów rejestracyjnych oraz myjni samochodowej. Wyposażenie części magazynowej obiektu zostało zakończone na kilka dni przed pierwszymi dostawami opon zimowych. Nowe biura Spółki nie zostały jeszcze zagospodarowane, a przeniesienie do nowego obiektu warunkujemy wynajęciem dotychczasowych przestrzeni biurowych. W ramach częściowego rozliczenia dotacji Spółka otrzymała już połowę należnych środków, czyli ponad 1 mln zł.

W omawianym okresie najdynamiczniej rozwijał się dział sprzedaży internetowej. Stałe nakłady na informatyzację pracy pozwoliły na dwukrotny wzrost przychodu przy niezmiennym obsadzie personalnej działu. Utrzymanie takiego wyniku do końca roku pozwoli zdecydowanie zwiększyć udział w rynku sprzedaży opon przez internet w Polsce.

Raport półroczny ORZEŁ S.A. za okres od 1.01.2009 do 30.06.2009

Mimo wszystko zakładano wyższą dynamikę przychodów dla e-handlu, dlatego Zarząd podejmuje działania w celu dynamizacji prac na rozwój. W lipcu 2009 Spółka podpisała umowę o dotację na kwotę 196 tys zł, która pozwoli sfinansować większą automatyzację procesu obsługi klienta.

Rok 2009 to pierwszy rok rozwoju eksportu opon do krajów Europy Wschodniej. Działania podejmowane jeszcze w 2008 roku zaowocowały pierwszymi transakcjami. W maju tego roku Zarządu uczestniczył w Targach Motoryzacyjnych w Kijowie, gdzie nawiązaliśmy nowe cenne kontakty. W okresie pierwszych 6 miesięcy przychody z eksportu to 10% przychodów ogółem.

W 2009 roku kontynuowana jest działalność zbiórki opon do utylizacji. Bardzo perspektywicznym projektem w tej dziedzinie jest budowa fabryki granulatu gumowego z opon zużytych. Zarząd prowadził rozmowy na temat przejęcia już istniejącego zakładu w celu jego modernizacji technologicznej. Negocjacje warunków przejęcia nie przyniosły oczekiwanych rezultatów, dlatego kontynuowane są prace nad budową zakładu od podstaw. Spółka podjęła działania w celu uzyskania dotacji inwestycyjnej na realizację tego projektu. Podpisaniem listu intencyjnego, zakończono proces negocjacji z potencjalnym odbiorcą granulatu i mączki gumowej. Opisywany projekt jest obecnie priorytetem w pracach Zarządu, gdyż jego wartość to 25 mln zł, w tym ok 17 mln dotacji. W odniesieniu do obecnej kapitalizacji Spółki, mówimy tu o inwestycji czterokrotnie i dotacji trzykrotnie większej od obecnej wyceny. Zarząd prowadzi obecnie rozmowy z bankami i potencjalnymi inwestorami w celu uzgodnienia finansowania pozostałej części inwestycji (ponad zaliczki z dotacji). Na chwilę obecną analizujemy różne źródła pozyskania kapitału, tj. emisję akcji, emisję obligacji lub kredyt bankowy.

W ramach pracy nad rozwojem kultury organizacyjnej Spółki konsekwentnie wdrażamy budżetowanie jako podstawowe narzędzie w procesie podejmowania decyzji w przedsiębiorstwie. Czas od 1 stycznia 2009 to pierwszy okres tak dokładnego planowania przychodów i kosztów oraz stałej kontroli odchyłeń. Celem tych działań jest wprowadzenie najpóźniej w 2010 roku budżetu kroczącego umożliwiającego stałe planowanie i rozliczanie realizacji założeń.

Zarząd stale prowadzi politykę otwierania ORZEŁ S.A. na rynek kapitałowy. Walne Zgromadzenie powołało w czerwcu 2009 roku nowego Członka Rady Nadzorczej. Pan Raport półroczny ORZEŁ S.A. za okres od 1.01.2009 do 30.06.2009

Paweł Bierut jest akcjonariuszem ORZEŁ S.A., ale co równie ważne, wieloletnim inwestorem na rynku kapitałowym. W lipcu 2009 roku wprowadzono drobne zmiany na stronie korporacyjnej orzelsa.com, a szczególnie w zakładce „Relacje Inwestorskie”. Przy tej okazji, zachęcam wszystkich inwestorów zainteresowanych otrzymywaniem informacji bezpośrednio na swoją skrzynkę mailową do podania własnego adresu e-mail w lewym dolnym rogu w zakładce „Newsletter”.

### **Plany Zarządu na następny okres**

W przyszłych okresach Zarząd ORZEŁ S.A. skupi się na realizacji kilku podstawowych celów:

– Poprawa rentowności. Na bazie doświadczeń roku 2008, wiemy że kluczowym będzie IVQ. W ostatnich trzech miesiącach roku, generuje się ok 40% przychodów i zdecydowaną większość marży całego roku. Mimo iż, w latach minionych marża ta wyznaczała zysk roku, to w roku 2008 wręcz była niższa niż w trzech pierwszych kwartałach. Obecnie podejmujemy działania zmierzające do zapewnienia maksymalnie wysokiej rentowności w sezonie zimowym.

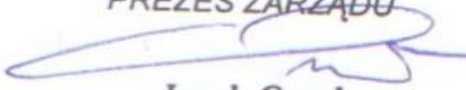
– Uzyskanie dotacji i zapewnienie finansowania nowej inwestycji w recykling opon.

– Budowa fabryki granulatu gumowego. Prognozy finansowe dla tego projektu wskazują na jego wysoką rentowność. Angażowanie dużych środków finansowych w tę inwestycję byłoby niemożliwe ze środków własnych Spółki ale może być ułatwione dzięki dotacji.

– Kreowanie twórczej organizacji. Realizacja ambitnych planów jest możliwa jedynie z ambitnymi ludźmi. Zarząd ORZEŁ S.A. stale obserwuje posiadane zasoby i stara się pozyskiwać nowych i przyszłościowych pracowników. Realizując to zadanie nawiązaliśmy współpracę ze Studenckim Forum Business Center Club w Lublinie w celu organizacji spotkań dla studentów pod nazwą „Pod Skrzydłami ORŁA”.

**Oświadczenie Zarządu Spółki dotyczące rzetelności sporządzenia półrocznego sprawozdania finansowego za okres od 01 stycznia 2009 do 30 czerwca 2009 roku**

Zarząd ORZEŁ SA oświadcza, że wedle jego najlepszej wiedzy, wybrane informacje finansowe za okres od 1 stycznia 2009r. do 30 czerwca 2009r. i dane porównywalne, sporządzone zostało zgodnie z przepisami obowiązującymi Emitenta, oraz że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Emitenta oraz jego wynik finansowy, oraz że sprawozdanie z działalności ORZEŁ S.A. zawiera prawdziwy obraz sytuacji Spółki, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyk.

PREZES ZARZĄDU  
  
Jacek Orzeł



## **Czynniki ryzyka związane z działalnością ORZEŁS.A.**

### **– Ryzyko związane z przyjęciem niewłaściwej strategii.**

Minimalizację tego ryzyka, Zarząd upatruje w fakcie prowadzenia świadomej dywersyfikacji oferty, skoncentrowanej jednak wokół wiodącego produktu. Ponadto Zarząd prowadzi bieżący monitoring zaawansowania realizacji strategii w poszczególnych obszarach, wprowadzając, w razie takiej potrzeby działania korygujące.

### **– Ryzyko związane ze zniszczeniem lub utratą majątku.**

Działalność handlowa i produkcyjna polegają na zapewnianiu płynnych dostaw do odbiorców, zamawiających na bieżąco dostawę towarów i usług (zakupy w kanale detalicznym, e-handlu i hurcie, usługi oponiarskie i ogólnomechaniczne) lub nabywających towary i wyroby na bazie planowanych, cyklicznych zamówień (montaż kół dla producentów maszyn rolniczych). W przypadku zaistnienia zdarzenia losowego lub świadomego działania osób trzecich, skutkującego zniszczeniem lub utratą majątku, istnieje ryzyko przejściowych trudności w realizacji tychże dostaw. Zarząd ogranicza to ryzyko poprzez ubezpieczenie majątku od tego typu zdarzeń. Ponadto towary identyczne lub o zbliżonych parametrach do oferowanych przez ORZEŁ S.A., są łatwo dostępne na rynku, a procesy produkcyjne czy realizacja usług serwisowych nie wymagają parku maszynowego, którego odtworzenie wiązałoby się z długim czasem oczekiwania na dostawę maszyn i urządzeń.

### **– Ryzyko związane z uzależnieniem wobec kluczowych dostawców.**

ORZEŁ S.A. posiada zdywersyfikowany portfel dostawców i udział największego z nich nie przekracza 25%. W ocenie Zarządu taki poziom rozproszenia zapewnia bezpieczeństwo. Ponadto, konkurencja na światowym i polskim rynku ogumienia jest dodatkowym elementem minimalizującym poziom tego ryzyka.

### **– Ryzyko związane z wejściem silnych branżowych podmiotów, w tym zagranicznych, nieobecnych na dzień dzisiejszy na polskim rynku.**

Na polskim rynku funkcjonuje większość światowych koncernów oponiarskich przez swoje

przedstawicielstwa lub oddziały produkcyjne. Model biznesowy stosowany przez producentów, jak do tej pory nie przewiduje ekspansji w handel detaliczny. Jednak w tym przypadku nie można wykluczyć minimalizacji znaczenia takiej ekspansji dla rynku, ponieważ klienci nabywają opony wraz z „pakietem obsługowym”, co wymagało by zaangażowania znacznych środków w infrastrukturę serwisową.

– **Ryzyko związane z awariami sprzętu i łączy telekomunikacyjnych.**

Krajowa infrastruktura telekomunikacyjna staje się coraz bardziej nowoczesna, tym niemniej nie można wykluczyć lokalnych awarii łączy telekomunikacyjnych, spowodowanych czynnikami atmosferycznymi, uszkodzeniami infrastruktury, czy przerwami w komunikacji wynikającymi z innych przyczyn. Może to skutkować czasowymi przerwami w dostępie do sklepów internetowych ORZEŁ S.A.. W miarę wzrostu znaczenia e-handlu w swojej ofercie, a także w związku ze stałym postępowaniem technologicznym, Zarząd nie wyklucza wprowadzenia w przyszłości alternatywnych (zapasowych) kanałów dostępu do własnych sklepów internetowych, jak również urządzeń podtrzymujących zasilanie serwerów i urządzeń dostępowych o wydłużonym czasie działania.

– **Ryzyko spadku dynamiki rozwoju rynku e-handlu.**

Istnieje ryzyko wystąpienia niekorzystnych czynników społecznych czy działalności przestępczej, których efektem może być spadek dynamiki rozwoju e-handlu, jednak dywersyfikacja działalności, częściowo ogranicza wpływ tych czynników na działalność ORZEŁ S.A. i możliwe pogorszenie w związku z tym jego wyników finansowych.

– **Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży.**

Branża oponiarska podlega znaczącej sezonowości. Istnieją dwa szczyty w sezonie: jesienno – zimowy (październik – listopad) i wyraźnie słabszy wiosenny (marzec-kwiecień), co jest związane z cyklem zmian opon samochodowych przez właścicieli z „letnich” na „zimowe” i odwrotnie, co często jest powiązane ze zmianą posiadanych egzemplarzy opon na nowe. W pozostałych miesiącach przychody ze sprzedaży spadają, osiągając w najslabszych miesiącach wyniki na poziomie 15-20% miesiąca z najwyższymi przychodami. ORZEŁ S.A. dokonuje minimalizacji tego ryzyka, poprzez wprowadzenie usług i produktów w

postaci:

- rozszerzenia funkcjonalności serwisu ogumienia, do funkcji serwisu ogólnomechanicznego, o niewielkiej sezonowości.
- montażu (produkcji) i dostawy kół kompletnych dla producentów maszyn rolniczych, która to działalność nie wykazuje znaczącej sezonowości i umożliwia optymalizację wykorzystania zasobów ludzkich poza sezonem oponiarskim,
- zbiórki i selekcji opon zużytych, sprzedawanych do utylizacji, zgodnie z wymogami ustawy o opłacie produktowej, co pozwala na przedłużenie czasu trwania każdego szczytu oponiarskiego o kilka tygodni,

- **Ryzyko nie pozyskania dotacji unijnych na zaplanowane zadania inwestycyjne.**

Strategia ORZEŁ S.A. opiera się między innymi na pozyskaniu znaczących dotacji z Unii Europejskiej na kluczowe inwestycje zaplanowane do przeprowadzenia w trakcie najbliższych 1-2 lat. Przekonanie Zarządu o ich pozyskaniu wynika z dotychczasowej historii ubiegania się o bezzwrotne środki pomocowe z różnych programów unijnych i pozaunijnych i olbrzymiej skuteczności w ich pozyskiwaniu.

- **Ryzyko konkurencji.**

ORZEŁ S.A. działa na silnie konkurencyjnych rynkach, stąd istnieje ryzyko działań konkurentów zmierzających do pozyskania jego klientów lub oferowania lepszych warunków handlowych potencjalnym klientom Emitenta. Konkurencyjność rynku przejawia się w spadającej rentowności w branży. Zarząd nie ma wpływu na działania podejmowane przez konkurentów, jednakże jest w stanie z nimi skutecznie konkurować i uzyskiwać przewagę poprzez długoletnią znajomość branży i wypracowane kontakty, dywersyfikację działalności, działalność niszową oraz inwestycje zrealizowane dzięki środkom pozyskanym z emisji prywatnej oraz z pozyskanych bezzwrotnych dotacji unijnych.

- **Ryzyko zmian w przepisach prawnych i podatkowych.**

Częste zmiany w ustawodawstwie, głównie w zakresie polityki podatkowej narażają ORZEŁ S.A. na ryzyko wystąpienia niekorzystnych uregulowań prawnych, co w konsekwencji może przełożyć się na pogorszenie sytuacji finansowej Spółki. Zagrożeniem

dla działalności biznesowej jest niestabilność i brak spójności przepisów prawnych oraz uznaniowość interpretacyjna. Ewentualne zmiany przepisów prawa, w tym prawa podatkowego, spółek handlowych, prawa pracy i ubezpieczeń społecznych oraz regulacji prawnych dotyczących funkcjonowania spółek publicznych mogą zmierzać w kierunku negatywnie oddziałującym na działalność ORZEŁ S.A..

– **Ryzyko związane ze zmiennością kursów walut.**

Na dzień dzisiejszy ORZEŁ S.A. w znacznej większości dokonuje rozliczeń w walucie polskiej z dostawcami i klientami, jednak nie wyklucza w przyszłości zwiększenia udziału dostawców i / lub klientów spoza granic Rzeczypospolitej Polskiej, z którymi rozrachunki będą prowadzone w walutach obcych. W związku z powyższym Zarząd nie wyklucza stosowania w przyszłości produktów finansowych minimalizujących ryzyko walutowe, w postaci kontraktów terminowych lub opcji walutowych. Z uwagi na fakt, iż znaczna część towarów będących w ofercie handlowej Spółki jest produkowana poza granicami kraju, istnieje ryzyko wpływu zmiany kursów walut obcych do PLN na koszty zakupu towarów, jednak ORZEŁ S.A. nie ma bezpośredniego wpływu na poziom tych kosztów.

– **Ryzyko wahań kursu i ograniczonej płynności akcji ORZEŁ S.A..**

Ceny papierów wartościowych oraz wolumen obrotu mogą podlegać znacznym wahaniom w krótkim czasie. Inwestorzy powinni mieć również świadomość ryzyka związanego z płynnością walerów podlegających obrotowi w alternatywnym systemie, co może mieć duże znaczenie w przypadku chęci kupna lub sprzedaży znacznych pakietów akcji. Nie można także wykluczyć ryzyka poniesienia straty w wyniku niekorzystnych ruchów cen papierów wartościowych i ich sprzedaży po cenie niższej, niż wyniosła cena ich zakupu.

**Wybrane dane finansowe Spółki Orzeł S.A. za okres od 1 stycznia 2009 do 30 czerwca 2009 roku**

Dane finansowe sporządzono na zasadach analogicznych do zasad przyjętych przy rocznym sprawozdaniu finansowym.

Pozycja	PLN w tys.		EUR w tys.	
	01.01.- 30.06.2008	01.01.- 30.06.2009	01.01.- 30.06.2008	01.01.- 30.06.2009
Przychody ze sprzedaży	4 913	7 615	1465	1704
Zysk ze sprzedaży	-388	-277	-116	-62
Zysk z działalności operacyjnej	-128	-146	-38	-33
Zysk brutto	-133	-170	-40	-38
Zysk netto	-133	-193	-40	-43
Amortyzacja	117	104	35	23
Wartość aktywów	8 894	15 750	2 652	3524
Aktywa trwałe	5 079	9 205	1 514	2 059
Wartości niematerialne i prawne	1 897	1 802	566	403
Rzeczowy majątek trwały	3 182	7 174	949	1 605
Należności długoterminowe	0	0	0	0
Inwestycje długoterminowe	0	0	0	0
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	0	229	0	51
Majątek obrotowy	3 814	6 543	1 137	1464
Zapasy	2 281	2 829	680	633
Należności krótkoterminowe	1 131	1 927	337	431
Inwestycje krótkoterminowe	394	1 635	117	366
Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	394	1 635	117	366

Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	6	150	2	34
Kapitał akcyjny	5 065	5 065	1 510	1 133
Kapitał własny	6 400	5 983	1 908	1 339
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	2 493	9 765	743	2185
Zobowiązania długoterminowe	0	1 430	0	320
Zobowiązania krótkoterminowe	2 388	7 086	712	1585
Rozliczenia międzyokresowe	104	1 248	31	279
EBITDA	-16	-89	-5	-20

Powyższe dane finansowe przedstawione w Euro przeliczone zostały po kursie średnim NBP

na dzień 30.06.2008 1 EUR=3,3542

na dzień 30.06.2009 1 EUR=4,4696

Pozycja	PLN		EUR	
	01.01.-30.06.2008	01.01.-30.06.2009	01.01.-30.06.2008	01.01.-30.06.2009
Liczba akcji	5 065 000	5 065 000		
Wartość księgową na jedną akcję	1,26	1,18	0,38	0,26
Zysk na jedną akcję	-0,03	-0,04	-0,01	-0,01
EBITDA na jedną akcję	0	0	0	0