



AC Spółka Akcyjna
ul. 42 Pułku Piechoty 50, 15-181 Białystok

Sprawozdanie Zarządu
z działalności AC S.A. za 2014 rok



Białystok, marzec 2015



Spis treści

1. PODSTAWOWE INFORMACJE O SPÓŁCE AC S.A.	3
2. DZIAŁALNOŚĆ AC S.A.	4
2.1. Podstawowe produkty.....	4
2.2. Rynki zbytu i źródła zaopatrzenia.....	5
2.3. Strategia Spółki.....	6
2.4. Czynniki istotne dla rozwoju Spółki.....	7
2.5. Znaczące umowy	8
2.6. Powiązania organizacyjne i kapitałowe	9
2.7. Badania i rozwój.....	10
2.8. Postępowania sądowe	11
3. ŁAD KORPORACYJNY	12
3.1. Oświadczenie o stosowaniu ładu korporacyjnego	12
3.2. System kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem.....	13
3.3. Kapitał zakładowy, akcjonariat i notowania akcji AC S.A.....	14
3.4. Ograniczenia dotyczące przenoszenia prawa własności papierów wartościowych.....	16
3.5. Zarząd i Rada Nadzorcza AC S.A.	16
3.6. Zasady zmiany statutu	19
3.7. Walne Zgromadzenie.....	19
3.8. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem Spółki	20
3.9. Audytor	20
4. OPIS ISTOTNYCH CZYNNIKÓW RYZYKA I ZAGROŻEŃ	21
5. OMÓWIENIE SYTUACJI FINANSOWEJ	26
5.1. Realizacja prognoz wyników.....	26
5.2. Aktualna sytuacja finansowa Spółki i omówienie podstawowych wielkości finansowych.....	26
5.3. Ważniejsze zdarzenia mające znaczący wpływ na działalność oraz wyniki finansowe Spółki	30
5.4. Przewidywana sytuacja finansowa oraz ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych	30



1. PODSTAWOWE INFORMACJE O SPÓŁCE AC S.A.

AC S.A. powstała w wyniku przekształcenia spółki AC Wytwornia Części Samochodowych sp. z o.o., w spółkę akcyjną. Przekształcenie zostało zarejestrowane przez Sąd Rejonowy w Białymstoku w dniu 17 grudnia 2007 roku. Czas trwania Spółki jest nieoznaczony.

Akcje Spółki są notowane na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych od 11 sierpnia 2011 roku.

AC S.A. jest producentem wysokiej jakości elementów instalacji gazowych i elektroniki do pojazdów.

Przedmiotem działalności AC S.A. jest:

- produkcja i sprzedaż zestawów i podzespołów samochodowych instalacji gazowych (wyroby własne LPG/CNG),
- produkcja i dystrybucja elektroniki samochodowej (wyroby własne automotive),
- dystrybucja części samochodowych (towary – handel).

AC S.A. jest wiodącym w Polsce i liczącym się na świecie producentem i dostawcą wysokiej jakości modułów elektronicznych i mechanicznych samochodowych instalacji gazowych oraz elementów elektroniki i wiązek elektrycznych na potrzeby przemysłu samochodowego, w tym zestawów do haków holowniczych. AC S.A. jest także dystrybutorem części i akcesoriów samochodowych (głównie produkcji włoskiej).

Historia firmy rozpoczęła się w 1986 roku od produkcji podgrzewaczy oleju napędowego do silników Diesla. Z biegiem czasu była poszerzana o inne wyroby elektrotechniki samochodowej: przerywacze, przekaźniki, regulatory napięcia, czy też wiązki elektryczne. W połowie lat 90-tych AC podjęła współpracę z niemiecką firmą, dostarczając wiązki elektryczne do haków holowniczych, która stale się rozwija i poszerza o nowe zestawy wiązek z modułem elektronicznym.

W roku 1999 rozpoczęto produkcję elektronicznych systemów sterowania wtryskiem gazu do samochodowych instalacji gazowych na rynek krajowy. Efektem dokonanego wyboru kierunku rozwoju było opracowanie sterowników STAG, które szybko podbiły rynek. Wybrana specjalizacja jest rozwijana do chwili obecnej. O jakości naszych wyrobów świadczy obecność już na ponad 40 rynkach na świecie.

Podstawowe dane finansowe AC S.A. w mln zł:

	2013	2014
Przychody	171,0	169,0
EBITDA	38,2	36,9
EBIT	33,2	30,4
Zysk netto	26,7	25,4

	31.12.2013	31.12.2014
Majątek trwały	65,6	68,8
Majątek obrotowy	56,2	56,4
Kapitał własny	93,6	97,7
Zobowiązania, w tym:	28,2	27,6
zadłużenie odsetkowe	0,0	0,0
Aktywa / Pasywa	121,8	125,3

2. DZIAŁALNOŚĆ AC S.A.

2.1. Podstawowe produkty

Przychody AC opierają się przede wszystkim na sprzedaży samochodowych instalacji gazowych.

Podstawowe elementy instalacji gazowej to:

- obszar elektroniki: sterownik systemu autogaz, wiązka elektryczna, czujniki i przełączniki i
- obszar mechaniki: reduktor, listwa wtryskowa i zbiornik.

Dotychczas osiągnęliśmy bardzo silną pozycję w kraju i na świecie w sterownikach marki STAG – kluczowym elemencie elektroniki każdej instalacji. Uniwersalne oprogramowanie, pozwalające na adaptację do różnych rodzajów silnika, przetwarza odpowiednie sygnały pochodzące z układu benzynowego i steruje ilością gazu, zapewniając prawidłową pracę silnika w każdych warunkach. Produkujemy także wiązki elektryczne oraz większość elementów elektronicznych konfekcji niezbędnych do montażu instalacji gazowych. Spośród podstawowych elementów mechanicznych instalacji gazowej produkujemy już własnej konstrukcji listwy wtryskowe LPG/CNG oraz reduktory LPG do 136 KM, 150 KM i do 250 KM, a także reduktor CNG.

Sprzedaż systemów autogaz obejmuje w szczególności:

- sekwencyjne systemy wtrysku gazu pod marką STAG, których udział w strukturze asortymentowej sprzedaży wynosi w 2014 r. 77%, jako nowsze rozwiązania technologiczne są to wyroby bardziej rentowne niż systemy podciśnieniowe. Sprzedajemy je w różnych konfiguracjach: w zestawach elektroniki lub w tzw. Minikitach AC (wraz z modułem mechanicznym: reduktor i listwa wtryskowa). Ich sprzedaż w raportowanym okresie - w związku z pogorszeniem makroekonomicznych warunków działania, m.in. istotnego obniżenia cen ropy naftowej, niestabilnej sytuacji politycznej w niektórych regionach świata, niepewności konsumenckiej - zmniejszyła się w stosunku do porównywalnego okresu roku ubiegłego. Warto przy tym zaznaczyć iż w 2013 r. wartość tej pozycji była wyższa w związku ze zmianą w 2014 r. sposobu sprzedaży niektórych komponentów mechanicznych których Spółka nie jest producentem, tj. w 2013 r. były kompletowane i sprzedawane jako elementy sekwencyjnych instalacji gazowych, w 2014 r. jako niezależne elementy w pozycji towary, co przełożyło się na istotny wzrost tej pozycji w 2014 r. w stosunku do 2013 r. Gdyby spółka zachowała w 2014 r. ten sam sposób kwalifikacji komponentów mechanicznych co w 2013 r., wykazałaby zmniejszenie sprzedaży sekwencyjnych systemów autogaz o 3,2%;
- podciśnieniowe systemy LPG (zasysają gaz bez ingerencji w sterownik), które jako starsze rozwiązanie technologiczne stopniowo wychodzą z zastosowania.

Ekspert zestawów do haków holowniczych (wiązki wraz z towarzyszącymi im modułami elektronicznymi), produkowanych dla niemieckiej spółki, wraz z rozszerzeniem oferowanego asortymentu i zacieśnianiem kontaktów z partnerem widocznie wzrósł w 2014 r. w stosunku do roku ubiegłego o ponad 11%.

Asortymentowa struktura sprzedaży AC [tys. zł]

Grupa asortymentowa	2013	2014	dynamika 2014/2013	struktura 2013	struktura 2014
Sekwencyjne systemy autogaz	138 821	129 529	93,3%	81,2%	76,7%
Podciśnieniowe systemy autogaz	4 300	4 184	97,3%	2,5%	2,5%
Zestawy do haków holowniczych	14 296	15 899	111,2%	8,4%	9,4%
Pozostałe wyroby i usługi	2 259	3 060	135,5%	1,3%	1,8%
Towary i materiały	11 352	16 220	142,9%	6,6%	9,6%
Razem	171 028	168 892	98,8%	100,0%	100,0%



Ze względu na bardzo liczne i różnorodne konfiguracje sprzedawanych wyrobów podawanie ilości wyrobów w poszczególnych grupach asortymentowych nie obrazowałoby w sposób wiarygodny struktury i zmian zachodzących w sprzedaży produktów. Stąd też powyżej podano wartościową strukturę asortymentową sprzedaży.

2.2. Rynki zbytu i źródła zaopatrzenia

Dzięki wysokiej jakości i niezawodności, nasze produkty z coraz większym powodzeniem sprzedajemy nie tylko w Polsce, ale także i na rynkach zagranicznych. W 2014 r., dzięki większej dynamice sprzedaży na eksport, Spółka zwiększyła udział sprzedaży eksportowej (63,8% przychodów) w stosunku do roku ubiegłego (59,4%).

Geograficzna struktura sprzedaży AC [tys. zł]

Kierunek	2013	2014	dynamika 2014/2013	struktura 2013	struktura 2014
Polska	69 474	61 137	88,0%	40,6%	36,2%
Eksport	101 554	107 755	106,1%	59,4%	63,8%
Razem	171 028	168 892	98,8%	100,0%	100,0%

w tym:

Kierunek eksportowy	2013	2014	dynamika 2014/2013	struktura 2013	struktura 2014
Europa bez PL	64 469	65 735	102,0%	63,5%	61,0%
w tym UE	24 665	26 460	107,3%	24,3%	24,6%
Azja i Ocenia	32 919	34 959	106,2%	32,4%	32,4%
Ameryki	4 166	7 061	169,5%	4,1%	6,6%
Razem	101 554	107 755	106,1%	100,0%	100,0%

Sprzedaż naszych wyrobów i towarów handlowych prowadzimy przede wszystkim za pośrednictwem dystrybutorów części i podzespołów samochodowych.

W przypadku samochodowych instalacji gazowych i elementów składowych do takich instalacji, w większości przypadków pośrednicy oferują je następnie warsztatom montującym. W Polsce jest to kilkudziesięciu odbiorców – zarówno niewyspecjalizowanych dystrybutorów części i podzespołów samochodowych, jak i specjalistycznych przedsiębiorstw zajmujących się dystrybucją, montażem i serwisem samochodowych instalacji gazowych oraz ich podzespołów. Na podstawie danych z Centralnej Ewidencji Pojazdów i Kierowców z 2014 r. oraz informacji rynkowych szacujemy iż nasz udział w rynku polskim przekroczył 50%. Na potrzeby rynku krajowego i zagranicznego funkcjonuje sieć Doradców Techniczno-Handlowych, do których zadań należy monitorowanie rynku, w tym współpraca z siecią dystrybutorów w zakresie możliwości pozyskania nowych klientów, pomoc techniczna oraz szkolenie pracowników dystrybutorów i warsztatów. Sprzedaż zagraniczną prowadzimy w oparciu o umowy z lokalnymi, sprawnymi dystrybutorami, którzy dobrze znają lokalny rynek. Obecnie docieramy ze swoją ofertą do ponad 40 krajów.

Prowadzimy także program współpracy dla warsztatów montażowych w Polsce, oferując trzy kategorie kooperacji i wsparcia marketingowego przez AC: autoryzowane serwisy STAG, warsztaty rekomendowane oraz warsztaty z homologacją AC. Działanie to jest ukierunkowane na ustabilizowanie krajowej struktury odbiorców, a z drugiej strony także na budowanie asocjacji jakości z markami STAG i AC wśród klientów końcowych poprzez monitorowanie fachowego przygotowania i profesjonalizmu usług świadczonych przez warsztaty montażowe.

Natomiast dystrybucja hurtowa pozostałych produktów dla przemysłu motoryzacyjnego, nadzorowana przez wydelegowanych przedstawicieli handlowych, prowadzona jest w formie sprzedaży: wyrobów gotowych bezpośrednio do producentów z branży motoryzacyjnej, do dystrybutorów, wyrobów na zlecenie firm zewnętrznych (np. zestawy do haków holowniczych).

Co do zasady, Spółka realizuje swoją sprzedaż poprzez stałych partnerów handlowych.

Duża dywersyfikacja naszych odbiorców uniezależnia nas od któregośkolwiek partnera handlowego w Polsce, z kolei coraz większa liczba rynków zagranicznych, na których prowadzimy sprzedaż, zmniejsza nasze uzależnienie od któregośkolwiek z kierunków eksportowych. W 2014 roku, na pierwszych dziesięciu największych odbiorców AC przypadło 60% naszej sprzedaży. Spółka zrealizowała w raportowanym okresie sprzedaż powyżej 10% na podstawie ramowej umowy dystrybucyjnej z firmą Gaspart z Rosji (12,8% udziału w sprzedaży). Nie istnieją żadne formalne powiązania między stronami umowy.

Wśród kierunków eksportowych największe wartości sprzedaży odnotowaliśmy w Europie i Azji przy znaczących dynamikach rozwoju sprzedaży w Ameryce Łacińskiej. W 2014 roku zrealizowaliśmy sprzedaż powyżej 100 tys. zł już do 32 krajów, a pośród nich do 19 na kwotę powyżej 1 mln zł.

W raportowanym okresie nawiązaliśmy współpracę z partnerami działającymi na nowych rynkach zagranicznych, m.in. takich jak Albania i Tadżykistan.

Źródła zaopatrzenia

Towary i materiały do produkcji kupujemy zarówno u krajowych jak i zagranicznych dostawców. Sprzyja to naturalnemu równoważeniu pozycji walutowej spółki w związku ze sprzedażą eksportową.

Geograficzna struktura zaopatrzenia AC [%]

Kierunek zaopatrzenia	2013	2014
Kraj	39,4%	39,7%
Zagranica	60,6%	60,3%
Razem	100,0%	100,0%

Asortymentowa struktura zaopatrzenia AC [%]

Asortyment	2013	2014
Podzespoły i komponenty samochodowej instalacji gazowej	24,1%	28,1%
Elementy elektroniczne, przewody, wiązki i złącza elektryczne	51,9%	46,0%
Wyroby metalowe, z tektury, papieru i tworzyw sztucznych	15,3%	17,3%
Towary handlowe	6,2%	5,9%
Pozostałe	2,5%	2,7%
Razem	100,0%	100,0%

Polityka zaopatrzeniowa naszej Spółki sprowadza się z jednej strony do dywersyfikowania naszych dostawców w celu uniezależnienia się od któregośkolwiek z nich, a z drugiej strony do ograniczania liczby dostawców w celu optymalizacji kosztów zaopatrzenia i negocjowania korzystnych cen w związku z dużymi zamówieniami. W 2014 roku, na pierwszych dziesięciu największych dostawców przypadło 57,6% wartości naszych zakupów, prawie wszystkie zamówienia zrealizowaliśmy we współpracy ze stałymi kooperantami. Obroty z żadnym z dostawców nie przekroczyły 10% wartości sprzedaży ogółem.

2.3. Strategia Spółki

W związku z obserwowanymi na świecie wyraźnymi ekonomicznymi i ekologicznymi korzyściami z użytkowania samochodów napędzanych LPG i CNG, szybkim wzrostem liczby takich samochodów oraz względnie większymi rezerwami złóż gazu ziemnego niż ropy naftowej (szczególnie w związku z eksploatacją niekonwencjonalnych złóż gazu), co potwierdza bardzo obiecujące perspektywy rozwoju rynku samochodowych instalacji gazowych, realizujemy strategię opartą przede wszystkim na rozwoju tego obszaru naszej działalności dzięki:

- zwiększaniu wartości sprzedaży na rynkach, na których jesteśmy już obecni,
- wchodzeniu na nowe zagraniczne rynki zbytu,
- stałemu unowocześnianiu i poszerzaniu portfela produktowego,



- wdrażaniu własnej produkcji wybranych podzespołów modułu mechanicznego instalacji gazowej (uniezależnianie się od dostawców specyficznych komponentów i przygotowanie kompletnego systemu autogaz pochodzącego z własnych zakładów),
- dostosowywanie zdolności produkcyjnych do możliwości sprzedażowych.

Opracowana strategia AC S.A. kładzie nacisk na rozwój produktu i opanowanie rynków sprzedaży tak, by maksymalnie wykorzystać rysujący się przed nami potencjał zysków.

Jako producent, koncentrujemy się zatem na następujących celach:

- wprowadzenie na rynek własnej, kompletnej instalacji gazowej o wysokiej jakości użytkowej z zastosowaniem produkowanych we własnym zakresie najważniejszych elementów instalacji gazowej,
- osiągnięcie kompatybilności naszych instalacji gazowych ze wszystkimi powszechnie stosowanymi rozwiązaniami silnikowymi, co ułatwiają przeprowadzone inwestycje w budowę Centrum Badawczo – Rozwojowego oraz doposażenie procesów produkcyjnych, narzędziowni i laboratorium,
- przygotowanie się do ekspansji eksportowej po zakończeniu ogólnoświatowego kryzysu gospodarczego poprzez zwiększanie mocy produkcyjnych,
- ciągle doskonalenie produktu, m.in. zwiększenie kosztowej efektywności eksploatacyjnej wytwarzanych przez nas instalacji gazowych (poprzez zmniejszanie kosztów wytworzenia, wdrożenie rozwiązań zmniejszających zużycie autogazu i zwiększających żywotność silnika, a także wydłużających sprawność działania komponentów instalacji) oraz czystości spalania LPG i CNG,
- nawiązanie współpracy z producentami i dilerami pojazdów z silnikami spalinowymi w celu montażu naszych instalacji w nowych samochodach.

W obszarze handlowym, za najważniejsze elementy naszej strategii uznajemy:

- utrzymanie lub zdobycie pozycji lidera albo co najmniej silnej obecności na wszystkich perspektywicznych oraz zaawansowanych rynkach zagranicznych,
- atrakcyjne plasowanie cenowe produktu optymalnie łączące wysoką jakość z dobrą ceną (z jednej strony stały monitoring rynku, a z drugiej strony poszukiwanie przez dział badawczo-rozwojowy efektywniejszych kosztowo rozwiązań produkcyjnych bez utraty pożądanych właściwości eksploatacyjnych),
- intensyfikację działań marketingowych – wzmocnienie wizerunku marki, przygotowanie programów lojalnościowych, rozszerzenie opieki technicznej dla warsztatów montujących i serwisujących instalacje oraz rozwój sieci Autoryzowanych Serwisów i Rekomendowanych Warsztatów Serwisowych pod marką STAG,
- organizowanie sieci powiązań różnych grup klientów/kanałów dystrybucji naszych wyrobów.

Jako firma specjalizująca się dotychczas w elektronice motoryzacyjnej, za kierunek uzupełniający naszego działania traktujemy wykorzystywanie nadarzających się okazji do rentownej produkcji oraz sprzedaży produktów i towarów, w zakresie których posiadamy wiedzę i potencjał handlowy lub produkcyjny – pod warunkiem, że nie będzie to hamowało intensywnych działań naszej firmy w obrębie podstawowych specjalizacji. W szczególności zamierzamy także intensywnie rozwijać współpracę z niemiecką firmą, która wykorzystuje nasze zestawy elektryczne w hakach holowniczych sprzedawanych w Niemczech, dążąc do rozszerzenia zakresu zastosowania naszych produktów i wprowadzania na inne rynki Europy.

2.4. Czynniki istotne dla rozwoju Spółki

Istnieje szereg czynników, które mogą wywrzeć wpływ na działalność operacyjną AC S.A. w najbliższym okresie. Są one na bieżąco przez nas monitorowane.

Za kluczowe uznajemy następujące czynniki:

- kształtowanie się otoczenia makroekonomicznego, w szczególności w zakresie kursów walut, cen ropy naftowej i relacji cen paliw konwencjonalnych w stosunku do autogazu, aktywności konsumentów, cen surowców produkcyjnych oraz polityki fiskalnej,
- ceny autogazu LPG i CNG na poszczególnych rynkach i ich różnicę w stosunku do paliw tradycyjnych;
- eskalacja konfliktu politycznego i problemy gospodarcze na Wschodzie, osłabienie lokalnych walut wobec EUR i USD;

- kształtowanie się popytu na wyroby Spółki na rynkach, na których AC działa,
- poziom nasycenia infrastrukturą stacji paliwowych o możliwość tankowania LPG/CNG oraz liczby warsztatów wykonujących usługę montażu instalacji LPG/CNG w państwach będących obecnymi lub potencjalnymi rynkami zbytu;
- tendencje w zakresie zmian technologii napędzania pojazdów;
- poziom konkurencji na ważnych rynkach dla Spółki,
- sprawną komercjalizację nowych wyrobów spółki w zakresie elektroniki (nowe sterowniki autogaz do benzyny i diesla) i mechaniki (nowy reduktor LPG oraz CNG, listwa wtryskowa), na które spółka posiada niezbędne homologacje i dopuszczenia,
- inwestycje sprzedażowe w umocnienie pozycji rynkowej Spółki oraz świadomości marki STAG na rynku,
- poprawę kosztu wytworzenia wyrobów,
- realizację rozpoczętych projektów badawczo – rozwojowych nad nowymi produktami oraz przygotowanie ich procesów produkcyjnych.

2.5. Znaczące umowy

Spółce nie są znane, mające wpływ na jej działalność, jakiegokolwiek umowy zawarte pomiędzy Akcjonariuszami.

Umowy kredytu

Na dzień 31 grudnia 2014 roku Spółka dysponowała:

- a) kredytem walutowym w rachunku bieżącym w wysokości 1.500 tys. EUR.
Podstawę udzielenia kredytu stanowi umowa zawarta w dniu 21 grudnia 2010 roku z Deutsche Bank PBC S.A. z siedzibą w Warszawie, zmieniona aneksem nr 1 z dnia 10 kwietnia 2012 i aneksem nr 2 z 14 grudnia 2012 roku. Umowa i okres kredytowania zakończyły się 14 stycznia 2015 roku. Zabezpieczeniem kredytu były:
 - pełnomocnictwo nieodwołalne do dysponowania rachunkami bieżącymi,
 - oświadczenie o poddaniu się egzekucji,
 - hipoteka na rzecz banku do kwoty 11.449,5 tys. zł. na nieruchomości położonej w Białymstoku przy ulicy 42 Pułku Piechoty 50B,
 - weksel własny in blanco wraz deklaracją wekslową,
 - cesja praw z polisy ubezpieczeniowej.
- b) kredytem złotowym w rachunku bankowym w wysokości 16.000 tys. zł.
Podstawę udzielenia kredytu stanowi umowa zawarta w dniu 19 kwietnia 2012 roku z ING Bankiem Śląskim z siedzibą w Katowicach, z późn. zm. Okres kredytowania od dnia 19 kwietnia 2012 roku do 18 kwietnia 2015 roku.
Zabezpieczeniem kredytu są:
 - zastaw rejestrowy na zapasach materiałów i półwyrobów do kwoty 24.000 tys. zł.,
 - cesja praw z polisy ubezpieczeniowej,
 - oświadczenie o poddaniu się egzekucji.

Na dzień 31 grudnia 2014 roku spółka nie korzystała z kredytów walutowego i złotowego w rachunkach bieżących.

Umowy pożyczki

W 2014 r. Spółka nie udzieliła nowych, znaczących pożyczek. Prezentowana w sprawozdaniu finansowym za 2014 r. na dzień bilansowy pożyczka w kwocie 8,0 tys. EURO została udzielona odbiorcy FEMITEC AutogasanIgen GmbH & Co. KG z siedzibą w Mannheim (Niemcy) w grudniu 2012 r. na okres 3 lat z systematyczną spłatą miesięczną. Oprocentowanie pożyczki wynosi EURIBOR 1Y + 1pp marży. Zabezpieczenie spłaty pożyczki stanowi hipoteka na nieruchomości oraz przewłaszczenie na zabezpieczenie samochodu.

Umowy ubezpieczeniowe

W raportowanym roku obrotowym Spółka zawarła umowy:



- z Sopockim Towarzystwem Ubezpieczeń Ergo Hestia S.A. Przedmiotem umowy jest niezbędne do prowadzenia działalności ubezpieczenie majątku przedsiębiorstwa (budynków i budowli, maszyn i urządzeń, środków obrotowych, wartości pieniężnych), cargo krajowe i międzynarodowe, a także z tytułu prowadzenia działalności gospodarczej lub użytkowania mienia z rozszerzeniem za produkt (OC),
- z PZU S.A. Przedmiotem umowy jest ubezpieczenie pojazdów stanowiących własność Spółki na rok 2015.

Umowy zostały zawarte na czas określony, obejmując co do istoty okres jednego roku, z wyjątkiem niektórych pojazdów i mienia nabytych w trakcie roku obrotowego dla których okres ubezpieczenia może wynieść 12 kolejnych miesięcy.

Gwarancje

W 2014 r. Spółka udzieliła gwarancji bankowej w wysokości 400.000 USD wspólnikom spółki VA SAC z Limy (Peru) w związku z zabezpieczeniem rozliczeń między AC STAG SAC z Limy (spółką zależną AC S.A.), a wspólnikami spółki VA SAC z Limy.

W 2014 r. Spółka nie otrzymała poręczeń ani gwarancji.

Umowy o współpracy

W dniu 06.11.2014 r. zawarto z Rameder Anhangerkupplungen & Autoteile GmbH z siedzibą w Munschitz (Niemcy) znaczącą Umowę generalną opisaną raportem bieżącym nr 34/2014. Umowa ustala warunki, na jakich Spółka będzie wytwarzała i dostarczała Zamawiającemu zestawy elektryczne do samochodowych haków holowniczych, a Zamawiający płać za nie uzgodnioną cenę i je odbierał. Zgodnie z postanowieniami umowy, planowane obroty roczne, wynoszą odpowiednio:

2016 r. - 4.300.000,- EUR,

2017 r. – 4.600.000,- EUR,

2018 r. – 5.000.000,- EUR.

Wysokość wynagrodzenia przysługującego Spółce jest uzależniona od ilości i rodzaju zestawów elektrycznych dostarczanych Zamawiającemu.

Na czas trwania umowy i dalszych 12 miesięcy po jej zakończeniu Spółka zobowiązuje się bez wiedzy Zamawiającego nie sprzedawać zestawów elektrycznych do samochodowych haków holowniczych oraz elementów tych zestawów innym partnerom, nie czynić ich przedmiotem akwizycji, względnie oferować osobom trzecim w inny sposób.

Umowa została zawarta na czas oznaczony od dnia 01.01.2016 r. do dnia 31.12.2018 r., po którego upływie umowa może ulec przedłużeniu na uzgodnionych warunkach.

W 2014 r. Spółka nie zawarła innych znaczących umów.

2.6. Powiązania organizacyjne i kapitałowe

W lutym 2014 r. AC objęła 99% akcji w nowopowstałej spółce AC.STAG S.A.C. w Limie (Peru) o kapitale początkowym 100.000,- USD. Spółka ta, po uzyskaniu niezbędnych zgód i zezwoleń, w kwietniu 2014 r. rozpoczęła działalność operacyjną polegającą na dystrybucji wyrobów AC na terenie Peru. Ze względu na nieistotne parametry finansowe spółka AC.STAG nie podlegała konsolidacji w sprawozdaniu finansowym.

W listopadzie 2014 r. AC objęła 84,4% udziałów w nowopowstałej spółce Auto Team Service sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku za kwotę 1.215.000,- zł mającej na celu zbudowanie wspólnej sieci powiązań między AC i warsztatami oraz poszerzenie zakresu usług oferowanych przez warsztaty. Spółka została zarejestrowana w styczniu 2015 r., nie podjęła jeszcze działalności gospodarczej w 2014 r.

Szczegółowe informacje na temat transakcji z jednostkami powiązаныmi podane są w sprawozdaniu finansowym w nocie 45.

2.7. Badania i rozwój

Spółka prowadzi działalność na konkurencyjnym, stymulowanym innowacjami technologicznymi rynku motoryzacyjnym, stąd też niezbędne jest prowadzenie własnej działalności badawczo – rozwojowej. O innowacyjność wyrobów AC dba wysoko wykwalifikowany i doświadczony zespół ok. 50 inżynierów z dziedziny elektroniki, automatyki, mechaniki i informatyki. Dzięki nim systematycznie wprowadzamy na rynek nowe wyroby o innowacyjnych rozwiązaniach technologicznych. Obecnie znajdujemy się w gronie światowych liderów w dziedzinie nowoczesnych technologii i wytwarzania zaawansowanych technicznie produktów na rynek autogazu. Wdrażane przez Spółkę urządzenia, spełniają światowe standardy w zakresie jakości i bezpieczeństwa potwierdzone przez międzynarodowe instytucje homologujące, są zgodne z obowiązującymi normami technicznymi i ochrony środowiska. Każdego roku w Pionie Badań i Rozwoju prowadzonych jest kilkadziesiąt projektów badawczo - rozwojowych, z czego zdecydowana większość trafia do seryjnej produkcji i sprzedaży i znajduje uznanie nie tylko na rynku krajowym ale też na ponad 40 rynkach świata.

Nasza strategia badawczo-rozwojowa od początku działalności oparta jest na dążeniu do tego, by nasze produkty zawsze kojarzyły się z nowoczesnymi rozwiązaniami inżynierskimi, których sprawność, funkcjonalność i niezawodność służą naszym klientom. Prace badawczo-rozwojowe, prowadzone przez naszą Spółkę, mają również na celu udoskonalanie aktualnie produkowanych wyrobów, dostosowywanie ich do zmian zachodzących w konstrukcjach samochodów oraz konstruowanie nowych produktów, dzięki którym możemy utrzymać się w gronie liderów rynku.

Prace badawczo-rozwojowe w naszej Spółce realizowane są od stycznia 2012 r. w nowoczesnie wyposażonym Centrum Badawczo – Rozwojowym, na którego budowę i wyposażenie otrzymaliśmy dofinansowanie z funduszy unijnych.

Działy techniczne zajmują się w szczególności:

- konstruowaniem podzespołów i urządzeń elektronicznych, wiązek elektrycznych oraz komponentów mechanicznych, wchodzących w skład produkowanych wyrobów,
- wykonywaniem prac badawczo-rozwojowych związanych z konstruowanymi urządzeniami w celu dokładnego poznania, zbadania i zasymulowania zjawisk zachodzących w projektowanych urządzeniach w ich docelowym środowisku użytkowania,
- konstruowaniem narzędzi, oprzyrządowania i stanowisk kontrolno-badawczych do automatyzacji, testowania i kontroli jakości wykorzystywanych w procesie konstrukcji i produkcji wyrobów,
- opracowywaniem dokumentacji technicznej wyrobu potrzebnej do jego produkcji i użytkowania,
- tworzeniem oprogramowania diagnostycznego służącego do wizualizacji i konfiguracji parametrów produkowanych wyrobów według indywidualnych potrzeb docelowego użytkownika,
- utrzymaniem i modernizacją wyrobów wdrożonych do produkcji,
- uzyskaniem certyfikatów i homologacji umożliwiających sprzedaż produkowanych wyrobów.

W 2014 r. nakłady na działalność badawczo – rozwojową, w tym wytworzenie form, narzędzi i testerów wyniosły 6,35 mln zł co oznaczało ich wzrost w stosunku do roku ubiegłego o ponad 17%. Na koszty prowadzonych prac badawczo-rozwojowych w największym stopniu wpływają wynagrodzenia pracowników oraz koszty utrzymania infrastruktury oraz materiałów i podzespołów wykorzystywanych w trakcie badań.

Prace działów konstrukcyjnych w 2014 r. w głównym stopniu koncentrowały się wokół następujących wyrobów:

- Nowe wersje mikroprocesorowych sterowników sekwencyjnego wtrysku gazu pod marką STAG, w tym: do silników z pośrednim wtryskiem benzyny, do silników z bezpośrednim wtryskiem benzyny, w technologii dotrysku gazu do silników Diesla,
- Nowe wersje komponentów mechanicznych instalacji autogaz, w tym: reduktory ciśnienia LPG, reduktor ciśnienia CNG, listwy wtryskowe LPG/CNG, wtryskiwacz sekcyjny LPG/CNG,
- Nowe zestawy haków holowniczych,
- Rozwój modułu STAG - Tuning,
- Nowe wersje zintegrowanych systemów pomiarowych ciśnienia i temperatury,
- Wariatory kąta wyprzedzenia zapłonu,



- Aplikacje mobilne,
- Kontroler szerokopasmowej sondy lambda,
- Nowe emulatory, w tym: sondy lambda, poziomu paliwa i ciśnienia paliwa,
- Nowe wersje elementów instalacji, takich jak: interfejs Bluetooth, przełącznik benzyna/gaz i wskaźnik poziomu gazu,
- Wiązki elektryczne.

2.8. Postępowania sądowe

W raportowanym okresie AC S.A. nie była i nie jest aktualnie stroną istotnych postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej dotyczących zobowiązań lub wierzytelności.

3. ŁAD KORPORACYJNY

3.1. Oświadczenie o stosowaniu ładu korporacyjnego

AC S.A. przyjęła do stosowania w 2014 r. zasady ładu korporacyjnego, zawarte w dokumencie „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW” przyjętym w dniu 21 listopada 2012 r. przez Radę Giełdy Papierów Wartościowych S.A. w Warszawie uchwałą nr 19/1307/2012.

Tekst zasad ładu korporacyjnego jest publicznie dostępny na stronie internetowej www.corp-gov.gpw.pl, która jest oficjalną stroną Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie poświęconą zagadnieniom ładu korporacyjnego spółek notowanych.

AC jako spółka notowana na GPW przestrzegała w 2014 r. zasad ładu korporacyjnego zawartych w powyższym dokumencie, za wyjątkiem:

- **Rekomendacji I.5:** Spółka powinna posiadać politykę wynagrodzeń oraz zasady jej ustalania. Polityka wynagrodzeń powinna w szczególności określać formę, strukturę i poziom wynagrodzeń członków organów nadzorujących i zarządzających. Przy określaniu polityki wynagrodzeń członków organów nadzorujących i zarządzających spółki powinno mieć zastosowanie zalecenie Komisji Europejskiej z 14 grudnia 2004 r. w sprawie wspierania odpowiedniego systemu wynagrodzeń dyrektorów spółek notowanych na giełdzie (2004/913/WE), uzupełnione o zalecenie KE z 30 kwietnia 2009 r. (2009/385/WE).

Wyjaśnienie przyczyn, dla których Emitent nie przestrzegał zasady: Wynagrodzenia członków organów zarządzających i nadzorujących AC są określane odpowiednio przez Radę Nadzorczą dla Zarządu oraz przez Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy dla Rady Nadzorczej adekwatnie do zakresu zadań, odpowiedzialności i pełnionej funkcji, wielkości Spółki oraz jej wyników ekonomicznych. Znaczna część wynagrodzeń Zarządu uzależniona jest od realizacji wyników ekonomicznych Spółki. AC nie zamierza wprowadzać polityki wynagrodzeń z zastosowaniem zaleceń Komisji Europejskiej, chcąc zachować w tym zakresie większą swobodę decyzyjną.

- **Rekomendacji I.9:** GPW rekomenduje spółkom publicznym i ich akcjonariuszom, by zapewniały one zrównoważony udział kobiet i mężczyzn w wykonywaniu funkcji zarządu i nadzoru w przedsiębiorstwach, wzmacniając w ten sposób kreatywność i innowacyjność w prowadzonej przez spółki działalności gospodarczej.

Wyjaśnienie przyczyn, dla których Emitent nie przestrzegał zasady: Udział kobiet i mężczyzn w wykonywaniu funkcji zarządu i nadzoru w strukturach AC jest uzależniony od kompetencji, umiejętności i efektywności. Decyzje dotyczące powoływania na stanowiska zarządu lub nadzoru nie są podyktowane płcią. AC nie może zatem zapewnić zrównoważonego udziału kobiet i mężczyzn na stanowiskach zarządczych i nadzorczych. Wszyscy członkowie Rady Nadzorczej to mężczyźni. Niemniej jednak w skład Zarządu Emitenta wchodzi jedna kobieta i jeden mężczyzna, co zapewnia zrównoważony udział obu płci w tym organie.

- **Rekomendacji I.12:** Spółka powinna zapewnić akcjonariuszom możliwość wykonywania osobiście lub przez pełnomocnika prawa głosu w toku walnego zgromadzenia, poza miejscem odbywania walnego zgromadzenia, przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej.

Wyjaśnienie przyczyn, dla których Emitent nie przestrzegał zasady: Emitent na chwilę obecną nie przewiduje wprowadzenia obrad walnego zgromadzenia we wskazanej formie. W ocenie Zarządu Spółki wprowadzenie możliwości udziału w walnych zgromadzeniach przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej nie jest jeszcze dostatecznie rozpowszechnione i przetestowane, a tym samym niesie za sobą liczne ryzyka natury organizacyjno-technicznej mogące mieć istotny wpływ na przebieg walnego zgromadzenia, np. związane z identyfikacją akcjonariuszy.

- **Zasady II. 1. pkt. 7:** Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową i zamieszcza na niej pytania akcjonariuszy dotyczące spraw objętych porządkiem obrad, zadawane przed i w trakcie walnego zgromadzenia, wraz z odpowiedziami na zadawane pytania.

Wyjaśnienie przyczyn, dla których Emitent nie przestrzegał zasady: Z uwagi na nie rejestrowanie przebiegu obrad WZA w inny sposób niż poprzez sporządzenie wymaganego przepisami prawa protokołu, przygotowywanego przez notariusza zgodnie z art. 421 KSH, AC S.A. nie zamieszczała na swojej stronie internetowej informacji

objętych zasadą II.1 pkt 7.

- **Zasady II. 1 pkt. 9a:** Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową i zamieszcza na niej zapis przebiegu obrad walnego zgromadzenia, w formie audio lub wideo,

Wyjaśnienie przyczyn, dla których Emitent nie przestrzegał zasady: Uchwały podjęte na walnym zgromadzeniu są niezwłocznie publikowane przez Emitenta w postaci raportów bieżących oraz zamieszczane na jego stronie internetowej. W ocenie Emitenta, wykonywanie obowiązków informacyjnych dotyczących walnych zgromadzeń zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa zapewnia akcjonariuszom dostęp do wszystkich istotnych informacji w sposób kompleksowy i w pełni wystarczający.

- **Zasady II. 2.:** Spółka zapewnia funkcjonowanie swojej strony internetowej również w języku angielskim, przynajmniej w zakresie wskazanym w części II. pkt 1.

Wyjaśnienie przyczyn, dla których Emitent nie przestrzegał zasady: Biorąc pod uwagę wielkość Emitenta i kapitalizację rynkową ekspozycja na inwestorów zagranicznych jest niewielka. W konsekwencji koszty związane z przygotowaniem strony internetowej w języku angielskim i jej aktualizacji, które musiałby ponieść Emitent, byłyby niewspółmierne w stosunku do korzyści.

- **Zasady III. 6.:** Przynajmniej dwóch członków rady nadzorczej powinno spełniać kryteria niezależności od spółki i podmiotów pozostających w istotnym powiązaniu ze spółką.

Wyjaśnienie przyczyn, dla których Emitent nie przestrzegał zasady: Na dzień publikacji niniejszego raportu Rada Nadzorcza składa się z 5 członków, w tym jeden członek Rady Nadzorczej jest członkiem spełniającym kryteria niezależności. Zgodnie ze Statutem Emitenta, każdy Akcjonariusz może zgłaszać Zarządowi na piśmie kandydatów na członka niezależnego Rady Nadzorczej. Do dnia publikacji niniejszego raportu wniosek o powołanie dodatkowego członka niezależnego nie wpłynął do Emitenta.

- **Zasady IV. 10.:** Spółka powinna zapewnić akcjonariuszom możliwość udziału w walnym zgromadzeniu przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej, polegającego na:

- transmisji obrad walnego zgromadzenia w czasie rzeczywistym,
- dwustronnej komunikacji w czasie rzeczywistym, w ramach której akcjonariusze mogą wypowiadać się w toku obrad walnego zgromadzenia, przebywając w miejscu innym niż miejsce obrad.

Wyjaśnienie przyczyn, dla których Emitent nie przestrzegał zasady: Zgodnie z art. 406⁵ KSH, udział w walnym zgromadzeniu przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej nie ma charakteru obowiązkowego, zaś statut AC S.A. nie przewiduje takiej możliwości. W opinii Emitenta, statut Spółki, przepisy KSH oraz obowiązujący w Spółce Regulamin Walnego Zgromadzenia regulują przebieg i udział w Walnych Zgromadzeniach w sposób kompleksowy i w pełni wystarczający.

3.2. System kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem

Proces przygotowywania sprawozdań finansowych jest realizowany bezpośrednio przez dział rachunkowości na czele którego stoi Główna Księgowa posiadająca niezbędną wiedzę i doświadczenie potrzebne do prawidłowego sporządzania sprawozdań finansowych zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa. Proces sporządzania sprawozdań finansowych z ramienia Zarządu nadzoruje Prezes Zarządu posiadający uprawnienia biegłego rewidenta.

System kontroli wewnętrznej Spółki i zarządzania ryzykiem w procesie sporządzania sprawozdań finansowych prowadzony jest poprzez:

- kontrolę stosowania przyjętej w Spółce polityki rachunkowości zgodnie z obowiązującymi w tym zakresie regulacjami – ustawą z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości oraz Rozporządzeniem Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych.
- systematyczną analizę zmian w przepisach z zakresu sporządzania sprawozdań finansowych, przygotowywanie się do tych zmian i aktualizowanie pod tym kątem wewnętrznych regulacji,
- stosowanie procedur ewidencji księgowej oraz kontrolę ich przestrzegania,
- oparcie szacunków na najlepszej wiedzy Zarządu, dokonywanie części szacunków przy wykorzystaniu pomocy niezależnych doradców (np. licencjonowanych aktuariuszów lub rzeczoznawców majątkowych),



- używanie w Spółce zintegrowanego systemu IT zapewniającego integrację danych,
- procedury autoryzacji i opiniowania sprawozdań finansowych przed publikacją przez Zarząd i Radę Nadzorczą,
- przegląd przez niezależnego, wybranego przez Radę Nadzorczą, audytora sprawozdań finansowych za półrocze oraz badanie rocznych sprawozdań finansowych.

Czynności kontrolne w Spółce podejmowane są na bieżąco przez wszystkich pracowników w obszarze powierzonych im obowiązków i odpowiedzialności, kontrola funkcjonalna jest realizowana przez osoby na stanowiskach kierowniczych w ramach sprawowania nadzoru.

Odwierciedleniem skuteczności stosowanych procedur kontroli i zarządzania ryzykiem w procesie sporządzania sprawozdań finansowych Spółki jest wysoka jakość tych sprawozdań, której potwierdzeniem są opinie bez zastrzeżeń wydawane przez biegłych rewidentów z badania niniejszych sprawozdań finansowych.

3.3. Kapitał zakładowy, akcjonariat i notowania akcji AC S.A.

Akcje AC S.A. notowane są na rynku podstawowym Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie w systemie notowań ciągłych.

Kapitał zakładowy Spółki, zgodnie z wpisem do Krajowego Rejestru Sądowego, na dzień 31 grudnia 2014 r. wynosił 2 395 287,50 zł i dzielił się na 9 581 150 akcji serii A i B o wartości nominalnej 0,25 zł każda.

Wszystkie akcje są akcjami na okaziciela. Każda akcja daje prawo do jednego głosu na walnym zgromadzeniu. Spółka nie wyemitowała akcji uprzywilejowanych. Nie istnieją jakiegokolwiek ograniczenia odnośnie do wykonywania prawa głosu. Brak jest posiadaczy papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne.

Zarówno na dzień bilansowy jak i na dzień publikacji niniejszego raportu stan posiadania akcji AC S.A. przedstawia się następująco*:

Akcjonariusz	Liczba akcji/ liczba głosów na dzień przekazania raportu	Udział w kapitale zakładowym/ w ogólnej liczbie głosów na dzień przekazania raportu
Jagodowa Dariusz Kowalczyk S.K.A.	649.534	6,78%
ING OFE	510.000	5,33%
Forum 52 FIZ	707.151	7,38%
WIM sp. z o.o.	787.813	8,22%
PKO BP Bankowy OFE i PKO Dobrowolny FE	512.368	5,35%
Pozostali akcjonariusze	6.414.284	66,94%
Razem	9.581.150	100,00%

* Według uzyskanych ostatnio potwierdzeń

Akcje AC S.A. będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących

Zarząd

Akcjonariusz	Liczba akcji/ liczba głosów na dzień przekazania raportu	Udział w kapitale zakładowym/ w ogólnej liczbie głosów na dzień przekazania raportu
Katarzyna Rutkowska	101.200	1,05%
Piotr Marcinkowski	10.000	0,10%

Członkowie Zarządu nie posiadają opcji na akcje, jednakże jako osoby kluczowe dla Spółki, mogą uczestniczyć w Programie Motywacyjnym 2013-2015 po realizacji określonych celów ekonomicznych. W ramach Transzy 2013



Programu Motywacyjnego, po spełnieniu warunków wynikających z programu, członkowie zarządu objęli w marcu 2014 warranty subskrypcyjne, które po upływie 12 miesięcy mogą być zamienione na akcje spółki AC, przy czym Katarzyna Rutkowska objęła 15.000 warrantów, a Piotr Marcinkowski – 7.000 warrantów.

Rada Nadzorcza

Imię i nazwisko	Liczba akcji/ liczba głosów na dzień przekazania niniejszego raportu	Udział w kapitale zakładowym/ w ogólnej liczbie głosów na dzień przekazania niniejszego raportu
Zenon Andrzej Mierzejewski	428.489	4,47%

Informujemy iż Anatol Timoszuk – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej wraz z małżonką Marią Grażyną Timoszuk są współnikami WIM sp. z o.o. posiadającej 787.813 akcji Spółki, co stanowi 8,22% udziału w kapitale zakładowym Spółki oraz ogólnej liczbie głosów. Członkowie Rady Nadzorczej nie posiadają opcji na akcje.

Umowy dotyczące akcji AC S.A.

Na dzień publikacji niniejszego raportu, Spółka nie posiada wiedzy na temat umów (w tym również zawartych po dniu bilansowym), w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcji posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych:

W dniu 10 maja 2013 roku na mocy Uchwały nr 21/10/05/2013 Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy AC S.A. podjęło decyzję o utworzeniu Trzyletniego Programu Motywacyjnego 2013–2015, skierowanego do osób kluczowych dla Spółki.

Zgodnie z Regulaminem Programu Motywacyjnego („Regulamin”), uchwalonym na mocy Uchwały Rady Nadzorczej Spółki Program Motywacyjny ma na celu stworzenie dla osób kluczowych dla Spółki systemu motywacyjnego, którego celem jest zapewnienie warunków dla osiągnięcia wysokich wyników finansowych i długoterminowego wzrostu wartości Spółki.

Program dotyczy stopnia realizacji wyników finansowych przez Spółkę za lata obrotowe 2013, 2014 oraz 2015 i realizowany będzie w terminie do końca 2017 roku.

Programem Motywacyjnym są objęci kluczowi menedżerowie AC S.A., którzy zostaną wskazani i zaakceptowani przez Radę Nadzorczą bezpośrednio lub pośrednio na wniosek Zarządu („Osoby Uprawnione”).

Osoby Uprawnione będą miały prawo do objęcia, z wyłączeniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy, 225.000 akcji zwykłych na okaziciela Serii C o wartości nominalnej 0,25 zł każda w trzech równych transzach, o łącznej wartości nominalnej 56.250,- zł, wyemitowanych w ramach warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego („Akcje”). Termin do objęcia akcji Serii C upływa z dniem 31 grudnia 2017 roku.

Warunkowe podwyższenie kapitału zakładowego AC zostało zarejestrowane postanowieniem Sądu Rejonowego w Białymstoku, XII Wydziału Gospodarczego Krajowego Rejestru Sądowego z dnia 3 czerwca 2013 r.

W celu warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego, Spółka wyemitowała 225.000 warrantów subskrypcyjnych („Warranty”) uprawniających do objęcia akcji Spółki Serii C. Każdy Warrant uprawniać będzie do objęcia jednej akcji po cenie emisyjnej wynoszącej 8,87 zł każda (równej wartości księgowej na dzień uchwalania programu).

Cel finansowy został określony jako osiągnięcie przez Spółkę, potwierdzonego przez audytora, zysku EBITDA, w wysokości odpowiednio:

- 36,- mln zł za rok 2013,
- 43,2 mln zł za rok 2014,
- 51,8 mln zł za rok 2015.

Osoby Uprawnione są zobowiązane do niezbywania Akcji przed upływem 24 miesięcy od daty objęcia Warrantów, bez uprzedniej zgody Rady Nadzorczej AC S.A.

Kontrolę nad realizacją programu sprawuje Rada Nadzorcza.



3.4. Ograniczenia dotyczące przenoszenia prawa własności papierów wartościowych

Ograniczenia wynikające ze Statutu

Obrót Akcjami naszej Spółki jest wolny. Statut nie przewiduje ograniczenia w zakresie ich zbywania.

Ograniczenia wynikające z Trzyletniego Programu Motywacyjnego 2010-2012

Akcje na okaziciela serii B, które zostały wyemitowane w celu realizacji przez Spółkę programu motywacyjnego dla kadry menadżerskiej Spółki, nie mogą być zbyte przed upływem 24 miesięcy od daty ich objęcia („lock –up”), bez uprzedniej zgody Rady Nadzorczej AC S.A., przy czym Rada Nadzorcza AC S.A. nie odmówi bezzasadnie udzielenia zgody na taką transakcję zbycia Akcji, w szczególności jeżeli nie będzie to miało negatywnego wpływu na interesy dotychczasowych akcjonariuszy Spółki. W przypadku złamania zakazu zbywania Akcji Osoba Uprawniona zapłaci AC S.A. karę umowną w wysokości równej 300% wartości akcji w cenie emisyjnej jakie objął w Programie. Ograniczenie to ma na celu związanie osób kluczowych dla Spółki poprzez zapewnienie tym osobom wynagrodzenia powiązanego z wynikami Spółki.

3.5. Zarząd i Rada Nadzorcza AC S.A.

Zarząd AC S.A.

Skład osobowy Zarządu na 31 grudnia 2014 roku:

- Katarzyna Rutkowska – Prezes Zarządu od 1 sierpnia 2008 r., (Wiceprezes Zarządu od 17 grudnia 2007 r. do 31 lipca 2008 r.)
- Piotr Marcinkowski – Wiceprezes Zarządu od 4 grudnia 2013 r.

Zgodnie z postanowieniami art. 10 ust. 1 Statutu, Zarząd składa się z jednego lub większej liczby członków. Liczbę członków Zarządu każdej kadencji określa Rada Nadzorcza. Członków Zarządu powołuje i odwołuje Rada Nadzorcza. Kadencja Zarządu trwa trzy lata. Obecna kadencja Zarządu rozpoczęła się 10 maja 2013 r. Członków Zarządu powołuje się na okres wspólnej kadencji.

Kompetencje i zasady pracy Zarządu AC S.A. określone zostały w następujących dokumentach:

- Statut Spółki AC S.A. (dostępny na stronie internetowej Spółki),
- Regulamin Zarządu (dostępny na stronie internetowej Spółki),
- Kodeks spółek handlowych.

Zarząd prowadzi sprawy Spółki i reprezentuje ją na zewnątrz. Do kompetencji Zarządu należą wszelkie sprawy Spółki niezatrzymane przez niniejszy Statut oraz przepisy prawa do kompetencji Rady Nadzorczej lub Walnego Zgromadzenia. Zakres działania Zarządu obejmuje w szczególności:

- a) określanie strategii oraz głównych celów działania Spółki, przedkładanie ich Radzie Nadzorczej i ich wdrażanie i realizacja,
- b) występowanie w imieniu Spółki i reprezentowanie jej wobec władz, urzędów, instytucji i osób trzecich,
- c) ustalanie zasad, trybu oraz podziału kompetencji pomiędzy członkami Zarządu,
- d) udzielanie prokury i pełnomocnictw,
- e) organizowanie i prowadzenie działalności gospodarczej Spółki,
- f) wydawanie wewnętrznych aktów normatywnych regulujących stosunki w przedsiębiorstwie Spółki, w szczególności wszelkiego rodzaju regulaminów, instrukcji służbowych, zarządzeń, decyzji, procedur i innych przepisów normujących działalność w przedsiębiorstwie Spółki,
- g) dokonywanie wszelkich czynności rejestrowych wymaganych przepisami Kodeksu Spółek Handlowych, jak i innymi aktami prawnymi,
- h) prowadzenie księgowości Spółki, przyjmowanie zasad obiegu dokumentów i planu kont,
- i) zawieranie umów i zaciąganie zobowiązań,
- j) przydzielanie pracownikom stanowisk pracowniczych oraz ustalanie wysokości wynagrodzenia w oparciu o obowiązujące w Spółce zasady wynagradzania i regulaminy,



- k) sporządzanie planów techniczno – ekonomicznych i finansowych,
- l) przyjmowanie projektów inwestycyjnych oraz podejmowanie decyzji o ich uruchomieniu,
- m) występowanie do Przewodniczącego Rady Nadzorczej z wnioskiem o zwołanie posiedzenia Rady Nadzorczej,
- n) zwoływanie zwyczajnych i nadzwyczajnych Walnych Zgromadzeń,
- o) przygotowywanie materiałów na posiedzenia Rady Nadzorczej i Walnego Zgromadzenia,
- p) proponowanie porządku obrad Walnego Zgromadzenia oraz przygotowywanie projektów uchwał,
- q) udział w posiedzeniach Rady Nadzorczej i Walnego Zgromadzenia w składzie umożliwiającym udzielenie merytorycznej odpowiedzi na pytania zadawane w trakcie posiedzenia Rady Nadzorczej oraz Walnego Zgromadzenia,
- r) sporządzanie sprawozdania finansowego oraz pisemnego sprawozdania z działalności Spółki za rok obrotowy i przedkładanie ich Radzie Nadzorczej,
- s) udostępnianie żądanych materiałów Radzie Nadzorczej,
- t) umieszczanie ogłoszeń w Monitorze Sądowym i Gospodarczym,
- u) składanie w sądzie rejestrowym rocznego sprawozdania finansowego z opinią biegłego rewidenta,
- v) ogłaszanie sprawozdania finansowego.

Zarządowi AC S.A. nie przysługują szczególne prawa do podjęcia decyzji o emisji lub wykupie akcji.

W przypadku Zarządu wieloosobowego do składania oświadczeń woli w imieniu Spółki oraz do jej reprezentowania upoważnionych jest dwóch członków Zarządu działających łącznie albo jeden członek Zarządu działający łącznie z prokurentem.

Uchwały Zarządu zapadają bezwzględną większością głosów. W przypadku równości głosów decyduje głos Prezesa Zarządu.

Zarząd podejmuje decyzje samodzielnie z zastrzeżeniem czynności, dla których zgodnie z przepisami prawa lub Statutu naszej Spółki wymagana jest zgoda innych organów naszej Spółki.

Członek Zarządu powinien poinformować Zarząd o zaistniałym konflikcie interesów lub możliwości jego powstania oraz powstrzymać się od zabierania głosu w dyskusji oraz od głosowania nad uchwałą w sprawie, w której zaistniał konflikt interesów.

Członkowie Zarządu są obowiązani informować również Radę Nadzorczą o każdym konflikcie interesów w związku z pełnioną funkcją lub o możliwości jego powstania.

Każdy z członków Zarządu powinien zachować pełną lojalność wobec naszej Spółki i uchylać się od działań, które mogłyby prowadzić wyłącznie do realizacji własnych korzyści materialnych.

W przypadku uzyskania informacji o możliwości dokonania inwestycji lub innej korzystnej transakcji dotyczącej przedmiotu działalności naszej Spółki, Członek Zarządu powinien przedstawić Zarządowi bezzwłocznie taką informację w celu rozważenia możliwości jej wykorzystania przez naszą Spółkę.

Rada Nadzorcza AC S.A.

Skład osobowy Rady Nadzorczej na dzień 31 grudnia 2014 roku przedstawiał się następująco:

- Piotr Laskowski – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Anatol Timoszuk – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej,
- Artur Jarosław Laskowski – Członek Rady Nadzorczej,
- Tomasz Marek Krysztofiak – Niezależny Członek Rady Nadzorczej,
- Zenon Andrzej Mierzejewski – Członek Rady Nadzorczej.

W ciągu roku obrotowego nie zaszły zmiany w składzie osobowym Rady Nadzorczej.

Rada Nadzorcza nie powołała żadnego komitetu.

Kompetencje i zasady pracy Rady Nadzorczej AC S.A. określone zostały w następujących dokumentach:

- Statut Spółki AC S.A. (dostępny na stronie internetowej Spółki),
- Regulamin Rady Nadzorczej (dostępny na stronie internetowej Spółki),



– Kodeks spółek handlowych.

Rada Nadzorcza składa się z pięciu do siedmiu członków powoływanych i odwoływanych przez Walne Zgromadzenie na okres wspólnej trzyletniej kadencji. Obecna kadencja Rady Nadzorczej rozpoczęła się 10 maja 2013 r. Walne Zgromadzenie, dokonując wyboru członków Rady, określa liczbę członków Rady Nadzorczej danej kadencji.

Do Rady Nadzorczej może być powołanych do 2 członków niezależnych.

Członek Rady Nadzorczej powinien posiadać należyłą wiedzę i doświadczenie oraz być w stanie poświęcić niezbędną ilość czasu na wykonywanie swoich obowiązków. Członek Rady powinien podejmować odpowiednie działania, aby Rada Nadzorcza otrzymywała informacje o istotnych sprawach dotyczących spółki.

Rada odbywa posiedzenia w miarę potrzeb, nie rzadziej jednak niż trzy razy w roku obrotowym. Przewodniczący Rady Nadzorczej lub Wiceprzewodniczący mają obowiązek zwołać posiedzenie Rady Nadzorczej na pisemny wniosek członka Rady Nadzorczej lub Zarządu Spółki. Posiedzenie powinno być zwołane w ciągu dwóch tygodni od dnia otrzymania wniosku.

Członek Rady Nadzorczej może oddać swój głos na piśmie za pośrednictwem innego członka Rady Nadzorczej. Oddanie głosu na piśmie nie może jednakże dotyczyć spraw wprowadzonych do porządku obrad na danym posiedzeniu Rady Nadzorczej.

Dla ważności uchwał Rady Nadzorczej wymagane jest pisemne zaproszenie na posiedzenie wszystkich członków Rady i obecność na posiedzeniu Rady co najmniej połowy jej członków, w tym Przewodniczącego Rady Nadzorczej, a podczas jego nieobecności Wiceprzewodniczącego, o ile przepisy KSH nie przewidują surowszych wymagań.

Uchwały Rady Nadzorczej zapadają bezwzględną większością oddanych głosów. W razie równości głosów decyduje głos przewodniczącego Rady Nadzorczej.

Rada Nadzorcza może także podejmować uchwały w trybie pisemnym lub przy wykorzystaniu środków bezpośredniego porozumiewania się na odległość. Uchwała podjęta w ten sposób jest ważna, gdy wszyscy członkowie Rady zostali pisemnie zawiadomieni o treści projektu uchwały i staje się wiążąca po jej podpisaniu przez co najmniej połowę członków Rady Nadzorczej, w tym Przewodniczącego Rady Nadzorczej.

Rada Nadzorcza prowadzi stały, kompleksowy nadzór działalności gospodarczej Spółki we wszelkich dziedzinach jej działalności.

Do kompetencji Rady Nadzorczej należy w szczególności:

- a) powoływanie i odwoływanie członków Zarządu Spółki,
- b) zawieszanie w czynnościach, z ważnych powodów, poszczególnych członków lub całego składu Zarządu,
- c) delegowanie członków Rady Nadzorczej, na okres nie dłuższy niż 3 (trzy) miesiące, do czasowego wykonywania czynności członków zarządu, którzy zostali odwołani, złożyli rezygnację albo z innych przyczyn nie mogą sprawować swoich czynności,
- d) ocena sprawozdania finansowego naszej Spółki,
- e) ocena sprawozdania Zarządu z działalności naszej Spółki oraz wniosków Zarządu co do podziału zysku lub pokrycia straty,
- f) składanie Walnemu Zgromadzeniu dorocznych sprawozdań z wyników ocen, o których mowa w lit. (d) i (e),
- g) wybór i odwoływanie biegłego rewidenta przeprowadzającego badanie sprawozdania finansowego Spółki,
- h) zatwierdzanie Regulaminu Zarządu i zmian tego regulaminu,
- i) zatwierdzanie planu finansowego przygotowanego przez Zarząd,
- j) reprezentowanie Spółki w umowach i sporach między Spółką a członkami Zarządu, chyba że Walne Zgromadzenie ustanowi do tego celu pełnomocnika,
- k) ustalanie lub zmiana zasad wynagradzania członków Zarządu Spółki,
- l) wyrażanie zgody na zajmowanie się przez członków Zarządu interesami konkurencyjnymi oraz uczestniczenie członków Zarządu w spółkach konkurencyjnych jako wspólnik lub członek władz,
- m) zatwierdzanie umów zawieranych z podmiotami gospodarczymi, w których uczestniczą członkowie Zarządu jako wspólnicy lub członkowie organów tychże podmiotów,
- n) wyrażanie zgody na nabycie lub zbycie przez naszą Spółkę nieruchomości, użytkowania wieczystego lub udziału w nieruchomości,



- o) wyrażanie zgody na zawarcie przez naszą Spółkę lub podmiot od niej zależny istotnej umowy z podmiotem powiązaniem z naszą Spółką,
- p) sporządzanie i przedstawianie zwyczajnemu Walnemu Zgromadzeniu, raz w roku zwięzłej oceny sytuacji naszej Spółki, z uwzględnieniem oceny systemu kontroli wewnętrznej i systemu zarządzania ryzykiem,
- q) dokonywanie i przedstawianie zwyczajnemu Walnemu Zgromadzeniu raz w roku oceny swojej pracy,
- r) rozpatrywanie i opiniowanie spraw mających być przedmiotem uchwały Walnego Zgromadzenia.

Zgodnie z § 3 ust. 4 Regulaminu Rady Nadzorczej, Członek Rady Nadzorczej powinien kierować się w swoim postępowaniu interesem spółki oraz niezależnością opinii i sądów, a w szczególności:

- a) nie przyjmować nieuzasadnionych korzyści, które mogłyby rzutować negatywnie na ocenę niezależności jego opinii i sądów,
- b) wyraźnie zgłaszać swój sprzeciw i zdanie odrębne w przypadku uznania, że decyzja Rady Nadzorczej stoi w sprzeczności z interesem spółki.

Wynagrodzenia, nagrody i korzyści członków organów Spółki

Informacje na ten temat znajdują się w sprawozdaniu finansowym w Nocie 48.

Członkowie Zarządu otrzymują wynagrodzenia z tytułu powołania do Zarządu oraz w oparciu o zawarte umowy cywilnoprawne. Okres wypowiedzenia tych umów wynosi 3 miesiące, przysługuje 3 miesięczna odprawa.

3.6. Zasady zmiany statutu

Zmiana Statutu Spółki należy do kompetencji Walnego Zgromadzenia i następuje w formie uchwały. Statut AC S.A. nie przewiduje szczególnych postanowień regulujących zmiany Statutu, w tym zakresie Spółka stosuje przepisy Kodeksu Spółek Handlowych.

3.7. Walne Zgromadzenie

Walne Zgromadzenie Spółki działa na podstawie Kodeksu spółek handlowych, Statutu Spółki oraz Regulaminu Walnego Zgromadzenia. Statut Spółki oraz Regulamin Walnego Zgromadzenia dostępny jest na stronie internetowej Spółki.

Do kompetencji Walnego Zgromadzenia należy poza innymi sprawami określonymi w bezwzględnie obowiązujących przepisach prawa oraz w innych postanowieniach Statutu:

- a) rozpatrzenie i zatwierdzenie sprawozdania Zarządu z działalności Spółki oraz sprawozdania finansowego za ubiegły rok obrotowy,
- b) podział zysków albo pokrycie strat oraz przeznaczenie utworzonych przez Spółkę funduszy,
- c) udzielanie członkom organów Spółki absolutorium z wykonania przez nich obowiązków,
- d) zmiana Statutu Spółki,
- e) emisja obligacji zamiennych, obligacji z prawem pierwszeństwa lub emisja warrantów subskrypcyjnych,
- f) zbycie lub wydzierżawienie przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części oraz ustanowienie na nich ograniczonego prawa rzeczowego,
- g) powzięcie uchwały w sprawie połączenia Spółki z inną spółką lub przekształcenia Spółki,
- h) rozwiązanie i likwidacja Spółki,
- i) wybór i odwołanie członków Rady Nadzorczej,
- j) ustalanie zasad wynagradzania członków Rady Nadzorczej.

Walne Zgromadzenia zwołuje Zarząd. Zwyczajne Walne Zgromadzenie powinno się odbyć w terminie 6 miesięcy po zakończeniu każdego roku obrotowego Spółki. Jeżeli Zarząd nie zwoła go w terminie określonym powyżej, prawo zwołania Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia przysługuje Radzie Nadzorczej. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenia zwołuje Zarząd lub Rada Nadzorcza, jeżeli jego zwołanie uzna za wskazane.

Walne Zgromadzenia odbywają się w Białymstoku albo w Warszawie.



Przed każdym Walnym Zgromadzeniem sporządza się listę akcjonariuszy, mających prawo głosu, podpisaną przez Zarząd. Lista ta powinna być wyłożona w siedzibie Emitenta na okres trzech dni poprzedzających odbycie Walnego Zgromadzenia.

Na Walnym Zgromadzeniu winna być sporządzona lista obecności, zawierająca podpisy osób uprawnionych do udziału w Walnym Zgromadzeniu, po uprzednim sprawdzeniu ich tożsamości, a w przypadku pełnomocników lub przedstawicieli ustawowych bądź osób reprezentujących osoby prawne lub jednostki organizacyjne – także po sprawdzeniu dokumentów potwierdzających ich umocowanie. Listę podpisuje przewodniczący Walnego Zgromadzenia i wyklada na czas trwania Walnego Zgromadzenia. Dokumenty potwierdzające umocowanie uczestników Walnego Zgromadzenia, w tym w szczególności pełnomocnictwa składane są przewodniczącemu Walnego Zgromadzenia. W Walnym Zgromadzeniu mają prawo uczestniczenia wszyscy akcjonariusze, przy czym jedna akcja daje prawo do jednego głosu na Walnym Zgromadzeniu.

Zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa Statut nie musi określać wszystkich praw, przywilejów i ograniczeń związanych z akcjami. W zakresie nieokreślonym Statutem stosuje się obowiązujące przepisy, w szczególności KSH i Ustawy o Ofercie Publicznej. Zgodnie z art. 7 Statutu wszystkie akcje naszej Spółki są akcjami na okaziciela i nie są z nimi związane przywileje lub ograniczenia inne niż przewidziane w przepisach prawa.

Statut przewiduje następujące prawa związane z akcjami określone w Statucie o charakterze korporacyjnym:

- prawo do złożenia pisemnego wniosku o zwołanie Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki przez akcjonariuszy reprezentujących co najmniej 20% kapitału zakładowego. Żądanie zwołania Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia akcjonariusz lub akcjonariusze powinni złożyć do naszego Zarządu najpóźniej na miesiąc przed proponowanym terminem Walnego Zgromadzenia,
- prawo do zwołania Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia przysługujące akcjonariuszom reprezentującym co najmniej połowę kapitału zakładowego lub co najmniej połowę ogółu głosów.

3.8. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem Spółki

W 2014 r. nie nastąpiły istotne zmiany w zasadach zarządzania przedsiębiorstwem Spółki.

3.9. Audytor

Informacja o umowach z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych i jego wynagrodzeniu znajduje się w sprawozdaniu finansowym w Nocie 51.

4. OPIS ISTOTNYCH CZYNNIKÓW RYZYKA I ZAGROŻEŃ

AC S.A. prowadzi działalność gospodarczą w otoczeniu i warunkach, które niosą ze sobą szereg ryzyk.

Można je ująć w dwóch obszarach:

- ryzyka makroekonomiczne i dotyczące branży oraz
- ryzyka związane z działalnością prowadzoną przez Spółkę.

Do kluczowych zagrożeń wpływających na działalność Spółki można zaliczyć ryzyko zmniejszenia popytu na wyroby Spółki w wyniku ogólnoświatowych zawirowań politycznych, gospodarczych i finansowych, ryzyko opóźnionego odbudowania popytu na terenach objętych katastrofami klimatycznymi, ryzyko niekorzystnych cen autogazu wobec paliw konwencjonalnych oraz ryzyko pojawiania się konkurentów stosujących agresywną politykę cenową.

Dokonując sprzedaży i zakupów na rynkach zagranicznych Spółka narażona jest na ryzyko walutowe, które stara się ograniczać w sposób naturalny poprzez bilansowanie wpływów i wypływów w walutach.

Spółka identyfikuje i monitoruje w szczególności następujące ryzyka:

Ryzyka makroekonomiczne i dotyczące branży:

- Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną w kraju i na świecie – znaczne pogorszenie się sytuacji makroekonomicznej na którymkolwiek z naszych ważniejszych rynków może doprowadzić do poszukiwania oszczędności przez społeczeństwo tych krajów, niechęć do jakichkolwiek inwestycji (w tym zakupu naszych wyrobów) i ograniczenie wydatków na podróżowanie samochodami. Mogłoby to doprowadzić do spadku popytu na nasze produkty i towary handlowe, a w efekcie pogorszyć nasze wyniki finansowe;
- Ryzyko napięć politycznych i katastrof klimatycznych w niektórych regionach świata – prowadzona przez nas dywersyfikacja geograficzna sprzedaży wykorzystująca potencjał rynku skutkuje tym, iż eksportujemy nasze wyroby również na rynki, na których występują obecnie (Rosja, Ukraina, Tajlandia, Turcja) lub mogą wystąpić w przyszłości takie zagrożenia, co może przejściowo prowadzić do zmniejszenia naszych przychodów i zysków. Z drugiej zaś strony, gdyby opisane wyżej okoliczności dotknęły fabryk naszych dostawców mogłyby zaistnieć problemy z realizacją dostaw zaopatrzeniowych. Ryzyko ich ewentualnego opóźnienia minimalizowane jest poprzez dywersyfikację dostawców oraz utrzymywanie stanu zapasów na poziomie umożliwiającym zachowanie ciągłości produkcji;
- Ryzyko niekorzystnych zmian w relacji cen autogazu (LPG i CNG) do innych paliw w skali świata – o stopniu opłacalności konwersji pojazdu na gaz decyduje relacja cen autogazu i paliw konwencjonalnych. Sytuacje prowadzące do pogorszenia się tych relacji mogą negatywnie wpływać na nasze wyniki;
- Ryzyko zmian polityki podatkowej dla autogazu - w wielu krajach na świecie autogaz jest niżej opodatkowany niż benzyna, czy też olej napędowy (diesel). Odejście od polityki preferencyjnego opodatkowania autogazu mogłoby zmniejszyć opłacalność konwersji pojazdów na gaz. Z kolei brak długofalowej przewidywalności polityki podatkowej może wywoływać niepewność co do opłacalności przejścia na CNG lub LPG i destabilizować rozwój rynku instalacji;
- Ryzyko konkurencyjnej technologii napędzania pojazdów – ewentualny nowatorski, efektywny i wykonalny produkcyjnie na masową skalę sposób napędzania pojazdów, który nie będzie bazował na technologii wytwarzania energii w procesie spalania, wraz z upowszechnianiem się takiej technologii wpływałby negatywnie na potencjał zysków możliwych do wypracowania przez naszą Spółkę z najważniejszego obszaru biznesu instalacji gazowych (ponad 80%). AC S.A. zmuszone byłoby niemal całkowicie przeprofilować swoją działalność produkcyjną, tj. z pomocą działu badawczo-rozwojowego opracować nowe produkty w oparciu o posiadane maszyny i urządzenia oraz hale produkcyjne, wprowadzić je do produkcji i znaleźć dla nich odbiorców bądź stopniowo całkowicie wygasić całą działalność w obszarze instalacji gazowych;
- Ryzyko znaczącego wzrostu cen surowców, materiałów i energii na potrzeby produkcyjne - na koszt wytworzenia produktów wpływają przede wszystkim ceny surowców i materiałów do produkcji (głównie

podzespoły elektroniczne, przewody elektryczne, tworzywa sztuczne, metale oraz papier i tektura) oraz energii. Koszty pracy ludzkiej, a także koszty pośrednie produkcji mają mniejsze znaczenie w koszcie wytworzenia jednakże m.in. ze względu na inflację systematycznie rosną, a silna konkurencja cenowa w branży ogranicza podwyżki cen. Jeśli koszty wytworzenia wzrosną w taki sposób, że nie będziemy w stanie zrekomensować wzrostu kosztów poprzez wyższe ceny, nasze marże ulegną pogorszeniu i wyniki finansowe obniżą się;

- Ryzyko braku społecznej akceptacji dla samochodowych instalacji gazowych - gaz LPG jest cięższy od powietrza, a przy tym bardzo łatwo ulega zapłonowi po zmieszaniu się z powietrzem. W związku z tym, zgodnie z Rozporządzeniem w Sprawie Warunków Technicznych, garaże podziemne, w których dopuszcza się parkowanie samochodów zasilanych gazem propan-butan, powinny być wyposażone w wentylację mechaniczną, sterowaną czujkami niedopuszczalnego poziomu stężenia gazu propan-butan. W skrajnym przypadku przy braku ostrożności może dojść do wybuchu gazu (musiałoby to głównie wynikać z nieszczelności instalacji gazowej; przeciwdziała temu jednak specjalna rezerwa pojemności w zbiorniku zapobiegająca rozszczelnianiu się i praktycznie ograniczająca takie ryzyko nawet w garażach podziemnych wyposażonych jedynie w wentylację grawitacyjną). Mogłoby to wywołać panikę i lęk wobec takich instalacji, co z kolei mogłoby doprowadzić do spadku popytu na główny produkt naszej Spółki. Takie ryzyko nie występuje dla instalacji na gaz CNG;
- Ryzyko walutowe – dokonując transakcji eksportowych i importowych AC S.A. dąży do ograniczania ryzyka walutowego w sposób naturalny poprzez bilansowanie wpływów i wypływów w euro i dolarze amerykańskim. Niemniej jednak sezonowo może zaistnieć nierównowaga w przepływach walut, z reguły występuje nadwyżka walut, która w miarę potrzeb podlega przewalutowaniu na złote. Przy tak gwałtownej zmienności kursów walut ryzyko walutowe związane jest zatem z możliwością zaistnienia konieczności dokonania takiej operacji przy niekorzystnym kursie polskiego złotego oraz w zakresie różnic kursu pomiędzy datą wpływu waluty a datą transakcji sprzedaży. Pomimo dużego udziału zakupów surowców do produkcji z importu to znaczny udział sprzedaży eksportowej (pow.60%) powoduje że nasze marże eksportowe maleją, gdy złoty umacnia się, a rosną – gdy osłabia się;
- Ryzyko braku stabilności polskiego systemu prawnego i podatkowego - częste nowelizacje, niespójność oraz brak jednolitej interpretacji przepisów prawa pociągają za sobą istotne ryzyko. W szczególności nie możemy wykluczyć ryzyka kwestionowania przez organy podatkowe, działające np. w oparciu o rozliczne i niespójne interpretacje organów podatkowych, dokonywanych przez nas rozliczeń podatkowych w związku z realizowanymi transakcjami. Biorąc pod uwagę długi okres przedawnienia zobowiązań podatkowych, oszacowanie ryzyka podatkowego jest szczególnie utrudnione, ponieważ rozbieżność interpretacji przepisów przez aparat skarbowy i przez nas może skutkować znacznym powiększeniem zobowiązań naszej Spółki.

Ryzyka związane z działalnością prowadzoną przez AC S.A.:

- Ryzyko opóźnienia wdrożenia nowych produktów - istnieje ryzyko, że testy zaprojektowanych przez dział badawczo – rozwojowy nowych rozwiązań wykażą potrzebę ich dopracowania, co może opóźnić uruchomienie własnej produkcji takich elementów na masową skalę. Tym samym występowałyby koszty utraconych możliwości (wyższe koszty rozwojowe, mniejsze przychody ze sprzedaży i tym samym niższe zyski) aż do czasu pomyślnego wyeliminowania obserwowanych w próbach problemów lub wypracowania innych, właściwych rozwiązań;
- Ryzyko braku możliwości opracowania efektywnego systemu autogaz dla nowych technologii zasilania silników – istnieje ryzyko iż wprowadzone przez producentów samochodów zmiany zarówno w jakości materiałów używanych do produkcji silnika, jak też zmiany technologii napędzania pojazdów, spowodują że nie będziemy w stanie opracować efektywnych systemów dla tych rozwiązań, co może ograniczyć nasze przychody;
- Ryzyko niższego poziomu opłacalności własnej produkcji nowych wyrobów niż w założeniach - zgodnie z naszymi założeniami i rozpoznaniem rynkowym, nowe projekty powinny przyczynić się do zwiększenia potencjału zysków Spółki. Nie możemy jednakże wykluczyć, że w związku z nowymi rozwiązaniami i produktami dotychczas przez nas nie wytwarzanymi, nie pojawią się nieprzewidziane,

złożone trudności, które doprowadzą do zrewidowania szacunków i zmniejszenia oczekiwanej stopy zwrotu z inwestycji;

- Ryzyko braku dywersyfikacji asortymentowej przychodów ze sprzedaży - ewentualne załamanie się popytu na instalacje gazowe (ponad 80% naszego biznesu) na wszystkich naszych rynkach jednocześnie (Polska oraz ponad 40 krajów eksportowych), spowodowałoby brak możliwości wykorzystywania efektu skali i pogorszyłoby nasze wyniki finansowe. Pozostałe grupy asortymentowe, tj. zestawy do haków holowniczych oraz pozostałe wyroby i towary handlowe nie mogłyby stać się alternatywą;
- Ryzyko agresywnej konkurencji cenowej i technologicznej - nasilenie się konkurencji pomiędzy producentami instalacji gazowych na świecie do tego stopnia, że podaź przy racjonalnym poziomie wykorzystania mocy produkcyjnych znacznie przewyższałaby popyt na instalacje gazowe, mogłoby doprowadzić do agresywnej konkurencji cenowej pomiędzy producentami i w efekcie pogorszyć marże handlowe, co niekorzystnie przełożyłoby się na nasze wyniki operacyjne. Segment instalacji gazowych do pojazdów silnikowych, tak jak cały rynek motoryzacyjny, jest stymulowany innowacjami technologicznymi. Dotychczas liczący już około 50 osób dział badawczo-rozwojowy dzięki już 15-letniemu doświadczeniu w tej dziedzinie był w stanie wprowadzać nowe produkty, które z sukcesem rywalizują rozwiązaniami technologicznymi z wyrobami innych producentów. Jeśli w przyszłości nie będziemy w stanie wprowadzać do naszej oferty handlowej innowacyjnych i konkurencyjnych rozwiązań technologicznych, może zdarzyć się, że produkty konkurencji zaczną stopniowo wypierać naszą markę STAG z rynku. Tym samym pogorszyłoby się wyniki finansowe naszej Spółki;
- Ryzyko konkurencji ze strony producentów motoryzacyjnych - rosnąca popularność instalacji gazowych może skłonić producentów pojazdów do opracowania własnych instalacji gazowych i montowania ich fabrycznie na skalę masową. Jeśli zaistniałaby taka sytuacja, a producenci nie chcieliby nawiązać współpracy z naszą firmą i zlecić nam produkcji instalacji gazowych pod montaż fabryczny, zmniejszyłoby to w perspektywie kilku lat rynek dla naszej Spółki, która działa obecnie głównie na rynku wtórnym. Tym samym nie byłibyśmy w stanie początkowo zwiększać, a potem nawet utrzymywać przychodów ze sprzedaży w tym asortymencie na zakładanym poziomie i w efekcie nie uzyskiwalibyśmy spodziewanych wyników finansowych. Ponadto do rywalizacji włączają się także uznani producenci komputerów samochodowych (m.in. Siemens, Bosch, Magneti Marelli), którzy już rozpoczęli produkcję komputerów gazowych oraz komponentów mechanicznych, wykorzystywanych w samochodowych instalacjach gazowych;
- Ryzyko powstania uzależnienia od dystrybutorów - duża dywersyfikacja naszych odbiorców uniezależnia nas od któregośkolwiek partnera handlowego w Polsce, z kolei coraz większa liczba rynków zagranicznych, na których prowadzimy sprzedaż, zmniejsza nasze uzależnienie od któregośkolwiek z kierunków eksportowych. Niemniej jednak nie możemy wykluczyć, że:
 - o na rynku krajowym nie dojdzie do konsolidacji dystrybutorów instalacji gazowych, co wzmocniłoby ich pozycję negocjacyjną w stosunkach z naszą Spółką,
 - o udział któregoś z kierunków eksportowych będzie na tyle duży w przychodach ze sprzedaży, a jednocześnie możliwość zastąpienia lokalnego dystrybutora innym tak znacznie ograniczona, że pozycja negocjacyjna danego pośrednika wzmocni się ponad proporcjonalnie w stosunku do osiągniętych korzyści skali, czego skutkiem mogłoby być zmniejszenie zyskowności tej części sprzedaży eksportowej,
 - o kilku istotnych zagranicznych dystrybutorów zaprzestanie lub zerwie współpracę z nami, przez co zmalałyby przychody ze sprzedaży, wzrosły koszty jednostkowe produkcji (słabsze wykorzystanie mocy produkcyjnych), a w efekcie pogorszyły się wyniki operacyjne.
- Ryzyko powstania uzależnienia od dostawców, ograniczeń lub braku ciągłości dostaw - do produkcji naszych wyrobów używamy kilku tysięcy różnego rodzaju materiałów, które sprowadzamy z kraju i z zagranicy, z których część to elementy specyficzne (wykorzystywane w bardzo wąskim zakresie w sektorze motoryzacyjnym, czasami produkowane tylko przez jednego producenta). W przypadku pojawienia się trudności w zaopatrzeniu w te komponenty (braku dostaw w ogóle lub braku możliwości nieplanowanego, znacznego zwiększenia zamówień w krótkim okresie), nie byłibyśmy w stanie prowadzić sprzedaży naszych produktów na pożądaną skalę. Mogłoby to negatywnie wpłynąć na nasze wyniki finansowe;

- Ryzyko awarii przemysłowej lub wadliwego wykonania procesu produkcyjnego – ewentualne awarie maszyn i urządzeń technicznych prowadzące do okresowych przestojów lub wadliwe wykonanie procesu produkcyjnego mogą pozbawić nas znacznej części przychodów ze sprzedaży wobec braku możliwości zaspokojenia popytu, a także w skrajnych sytuacjach grozić roszczeniami cywilnoprawnymi o odszkodowania. Takie zdarzenia odbiłyby się ujemnie na naszych wynikach finansowych. Ryzyko strat z przestojów produkcyjnych ograniczamy poprzez utrzymywanie poziomu zapasów adekwatnego do spodziewanej wielkości zamówień;
- Ryzyko wizerunkowe - w branży motoryzacyjnej renoma firmy odgrywa dużą rolę przy wyborze produktu przez końcowego użytkownika. Nasza Spółka sprzedaje produkty m.in. pod marką STAG, która jest wysoce rozpoznawalna i kojarzona z jakością w Polsce i wielu krajach na świecie. Utrata takiego postrzegania naszych produktów lub brak zdolności utrzymania pozytywnej asocjacji wywarłyby niekorzystny wpływ na zainteresowanie naszymi produktami;
- Ryzyko kredytowe związane z należnościami handlowymi - AC narażona jest na ryzyko kredytowe, związane przede wszystkim z należnościami handlowymi. W swojej działalności prowadzi sprzedaż produktów i usług z odroczonym terminem płatności, w tym dla swojej jednostki zależnej AC.STAG z siedzibą w Peru, działającej w innym porządku prawnym, w wyniku czego może powstać ryzyko nieotrzymania należności od kontrahentów. W celu zminimalizowania ryzyka kredytowego, a także utrzymywania możliwie najniższego kapitału obrotowego, AC stosuje procedurę przyznawania kontrahentom limitu kredytu kupieckiego i określania co do zasady formy jego zabezpieczenia (w szczególności na rynku krajowym). Kontrahent kupujący z odroczonym terminem płatności jest indywidualnie oceniany pod kątem ryzyka kredytowego. Należności kontrahentów są regularnie monitorowane przez służby finansowe. W przypadku wystąpienia należności przeterminowanych następuje, zgodnie z obowiązującymi procedurami, wstrzymanie sprzedaży i uruchamianie zostają procedury windykacji;
- Ryzyko związane z uzyskiwaniem homologacji - nasza Spółka, stosownie do obowiązujących przepisów, jest zobowiązana do uzyskania świadectw homologacyjnych na swoje produkty przed ich wprowadzeniem do obrotu handlowego. Nie można wykluczyć ryzyka, że nie otrzymamy świadectwa homologacyjnego na określone produkty z uwagi na niespełnienie wymagań określonych w ww. przepisach, co uniemożliwi ich wprowadzenie na rynek. W przypadku odmowy udzielenia homologacji i konieczności dokonania w naszych produktach zmian umożliwiających uzyskanie świadectwa homologacyjnego, wprowadzenie naszych wyrobów na rynek może być znacznie opóźnione. Może mieć to negatywny wpływ na sytuację finansową oraz wyniki osiągnięte przez Spółkę;
- Ryzyko odpowiedzialności za produkt - produkując instalacje gazowe i wiązki elektryczne, ponosimy odpowiedzialność za prawidłowe i bezpieczne działanie naszych produktów, które następnie wprowadzane są do powszechnego użytku. Szczególnie w przypadku instalacji gazowych kontrola wykonania i jakości jest bardzo zaostrzona, gdyż instalacje te decydują o prawidłowej pracy silnika, co ma wpływ na czynne bezpieczeństwo drogowych pojazdów zasilanych gazem. Wszystkie wprowadzane do obrotu części i akcesoria posiadają wymagane przez odpowiednie przepisy prawa homologacje. Nie można jednak wykluczyć, że w przyszłości nie dojdzie do ryzyka związanego z odpowiedzialnością za ewentualne szkody wyrządzone przez wadliwe produkty, w przypadku gdy w toku postępowań odszkodowawczych zostaną one uznane za produkty niebezpieczne w rozumieniu odpowiednich przepisów Kodeksu Cywilnego. Uwzględnienie tego rodzaju roszczeń może powodować konieczność wypłaty stosownych odszkodowań, a także wycofania danego produktu z rynku, co w konsekwencji może mieć negatywny wpływ na wyniki finansowe osiągnięte przez naszą Spółkę. Niemniej jednak, w ocenie Spółki, zarówno proces produkcyjny oferowanych produktów, jak i sposób wprowadzenia nowego produktu do sprzedaży przyczynia się do wyeliminowania prawdopodobieństwa wystąpienia takich zdarzeń. W celu ograniczenia ryzyka związanego z zapłatą odszkodowań zawarliśmy umowę ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej za produkt;
- Ryzyko z tytułu rękojmi za wady fizyczne i jakość dostarczanych produktów - nasza Spółka ponosi odpowiedzialność z tytułu rękojmi za wady fizyczne oraz za jakość sprzedawanych lub dostarczanych produktów. Nie możemy wykluczyć ryzyka zgłaszania przez odbiorców wobec naszej Spółki roszczeń z tytułu ww. rękojmi i udzielonej gwarancji jakości dostarczanych części i akcesoriów, co w przypadku ich

uwzględniania w znacznej wysokości może narażać nas na ryzyko poniesienia dodatkowych kosztów związanych z usunięciem zgłaszanych przez klientów roszczeń bądź też na ryzyko nieotrzymania pełnej należności z tytułu zrealizowanej dostawy konkretnych produktów.

- Ryzyko związane z nielegalnym podrabianiem produktów Spółki - rozwiązania produktowe AC cieszą się na tyle dużym uznaniem i zainteresowaniem na świecie, że niestety odnotowujemy także próby kopiowania albo wręcz klonowania naszego asortymentu. Takie zjawiska występują zwłaszcza poza Unią Europejską, gdzie nie mamy silnej ochrony prawnej. W takich sytuacjach działamy poprzez naszych lokalnych dystrybutorów, którzy we współpracy z nami wykorzystują wszelkie dostępne mechanizmy prawne w celu powstrzymania nieuczciwych praktyk. Dotychczas, po interwencjach AC lub naszych zagranicznych dystrybutorów, większość przypadków zakończyła się zaprzestaniem takich praktyk (największe trudności występują w Chinach). Nie możemy także wykluczyć występowania ich w przyszłości, z czym mogą wiązać się mniejsze wpływy ze sprzedaży (przypadek potencjalnej sprzedaży na rzecz podróbek) lub koszty dodatkowych kroków obronnych;
- Ryzyko cofnięcia lub utraty dotacji - cofnięcie lub utrata dotacji na inwestycje prowadzone przez AC z powodów formalnych mogłoby mieć negatywny wpływ na wyniki Spółki oraz przeciągnąć w czasie realizację planów rozwojowych Spółki oraz zwiększyć obciążenie wyników kosztami takich działań – z uwagi na konieczność sfinansowania inwestycji ze środków własnych lub przez zadłużenie. Niemniej jednak zebrane już doświadczenia w korzystaniu z takiej pomocy ograniczają takie ryzyko;
- Ryzyko trudności w pozyskaniu wykwalifikowanej kadry pracowniczej - AC S.A. konkuruje w niszy rynku motoryzacyjnego, która tak jak cały rynek motoryzacyjny jest stymulowana innowacjami technologicznymi, a ponadto wiąże się z zaawansowanym technologicznie procesem produkcyjnym. Jeśli nie będziemy w stanie pozyskać zdolnych pracowników zarówno w obszarze konstrukcji, produkcji jak i zarządczo – organizacyjnej możemy tracić w rywalizacji technologicznej z naszymi konkurentami, co w dłuższej perspektywie może doprowadzić do spadku zainteresowania naszymi produktami i ograniczyć przychody ze sprzedaży. Trudności w rekrutowaniu pracowników o takim profilu mogą prowadzić do niewykorzystywania w pełni potencjału Spółki i redukować nasze wyniki finansowe.

5. OMÓWIENIE SYTUACJI FINANSOWEJ

5.1. Realizacja prognoz wyników

Spółka nie opublikowała prognozy wyników finansowych.

5.2. Aktualna sytuacja finansowa Spółki i omówienie podstawowych wielkości finansowych

Wyniki

Wybrane pozycje rachunku zysków i strat AC S.A.

	2014	2013	Zmiana	
	tys. zł	tys. zł	%	tys. zł
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	168 892	171 028	-1,2%	-2 136
Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów	114 258	115 444	-1,0%	-1 186
Wynik brutto na sprzedaży	54 634	55 584	-1,7%	-950
Koszty sprzedaży	15 009	13 264	13,2%	1 745
Koszty ogólnego zarządu	11 515	11 912	-3,3%	-397
Wynik na sprzedaży	28 110	30 408	-7,6%	-2 298
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych	2 304	2 839	-18,8%	-535
Wynik z działalności operacyjnej (EBIT)	30 414	33 247	-8,5%	-2 833
Wynik na działalności operacyjnej + amortyzacja (EBITDA)	36 926	38 184	-3,3%	-1 258
Saldo przychodów i kosztów finansowych	1 187	220	439,5%	967
Wynik z działalności gospodarczej	31 601	33 467	-5,6%	-1 866
Wynik brutto	31 601	33 467	-5,6%	-1 866
Podatek dochodowy	6 192	6 732	-8,0%	-540
Wynik netto	25 409	26 735	-5,0%	-1 326

AC S.A. osiągnęła w 2014 roku zysk netto w wysokości 25.409 tys. zł, tj. o 1.326 tys. zł i 5% niższy od wyniku netto 2013 roku. Wpływ na zmniejszenie wyniku miał spadek przychodów ze sprzedaży o 2.136 tys. zł, tj. o 1,2% w wyniku pogorszenia sytuacji makroekonomicznej, eskalacji konfliktu na Wschodzie i gwałtownego spadku ceny baryłki ropy naftowej, a w konsekwencji cen paliw konwencjonalnych. Spółka uzyskała w 2014 roku wynik brutto na sprzedaży w wysokości 54.634 tys. zł – niższy niż w porównywalnym okresie roku ubiegłego o 950 tys. zł, tj. o 1,7%. Wolniejsza dynamika spadku kosztów sprzedanych produktów i towarów (1,0%) niż przychodów (1,2%) miała niekorzystny wpływ na wynik, a była spowodowana uzyskiwaniem niższych marż na towarach handlowych.

W raportowanym okresie, wynik na sprzedaży spadł o 7,6% (r/r). Widoczny wzrost kosztów sprzedaży to efekt inwestycji w poszukiwanie i rozwój nowych rynków, uzyskiwania homologacji na produkty na poszczególnych rynkach zbytu, rozwoju struktur sprzedażowych, rozbudowy sieci warsztatów działających pod marką Spółki STAG oraz prowadzonych działań marketingowych na konkurencyjnym rynku.

Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych w 2013 i 2014 r., głównie na skutek rozliczenia otrzymanych dofinansowań do zakupów inwestycyjnych (proporcjonalnie do amortyzacji dofinansowanych środków trwałych), wywarło korzystny wpływ na wynik z działalności operacyjnej Spółki, aczkolwiek w 2014 r. było niższe o 535 tys. zł, co ostatecznie miało niekorzystny wpływ na zysk netto w porównaniu do roku 2013. Korzystny wpływ na wynik finansowy wywarło saldo z działalności finansowej, głównie na skutek dodatnich różnic kursowych.

Warto podkreślić, iż w związku z prowadzeniem w ostatnim okresie intensywnego programu inwestycyjnego, wynik 2014 r. w stosunku do roku ubiegłego został pomniejszony o wzrost kosztów amortyzacji w wysokości 1,6 mln zł.



Majątek i kapitały

Wartość sumy bilansowej AC S.A. wyniosła na koniec 2014 roku 125.250 tys. zł, co oznacza jej wzrost w stosunku do roku poprzedniego o 3.452 tys. zł, tj. o 2,8% głównie na skutek poczynionych inwestycji w majątek trwały oraz wzrostu należności i zapasów przy spadku stanu środków pieniężnych.

Struktura aktywów	31.12.2014		31.12.2013		zmiana	
	tys. zł	struktura	tys. zł	struktura	%	tys. zł
A. Aktywa trwałe	68 840	55,0%	65 637	53,9%	4,9%	3 203
I. Wartości niematerialne i prawne	1613	1,3%	1 069	0,9%	50,9%	544
II. Rzeczowe aktywa trwałe	64 341	51,4%	63 159	51,8%	1,9%	1 182
III. Inwestycje długoterminowe	1 542	1,2%	244	0,2%	532,0%	1 298
IV. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	1 344	1,1%	1 165	1,0%	15,4%	179
B. Aktywa obrotowe	56 410	45,0%	56 161	46,1%	0,4%	249
I. Zapasy	29 959	23,9%	29 163	23,9%	2,7%	796
II. Należności krótkoterminowe	14 515	11,6%	11 766	9,7%	23,4%	2 749
III. Inwestycje krótkoterminowe	10 615	8,5%	14 179	11,6%	-25,1%	-3 564
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	1 321	1,0%	1 053	0,9%	25,5%	268
SUMA AKTYWÓW	125 250	100,0%	121 798	100,0%	2,8%	3 452

Na skutek kontynuowania programu inwestycyjnego w rozbudowę mocy produkcyjnych, przygotowania niezbędnych form i narzędzi produkcyjnych głównie na skutek rozwoju obszaru działalności związanego z produkcją własnych wyrobów mechanicznych, rzeczowe aktywa trwałe wzrosły w 2014 r. o 1,2 mln zł, tj. 1,9% w stosunku do roku ubiegłego, przy czym nastąpił wpływ do Spółki 1,5 mln zł na skutek dofinansowań unijnych do zakupu środków trwałych. Wzrost inwestycji długoterminowych nastąpił na skutek objęcia udziałów w nowopowstałych spółkach zależnych: AC.STAG z siedzibą w Limie (Peru) i Auto Team Service z siedzibą w Białymstoku.

Majątek obrotowy wzrósł nieznacznie w raportowanym okresie o 0,4%. Odbyło się to głównie na skutek wzrostu należności (o 2,75 mln zł) – są to w większości należności eksportowe, w tym od jednostki zależnej w Peru (6,35 mln zł). Konsekwencją wzrostu należności był spadek środków pieniężnych.

Struktura pasywów	31.12.2014		31.12.2013		zmiana	
	tys. zł	struktura	tys. zł	struktura	%	tys. zł
A. Kapitał własny	97 668	78,0%	93 609	76,9%	4,3%	4 059
B. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	27 582	22,0%	28 189	23,1%	-2,2%	-607
I. Rezerwy na zobowiązania	4 405	3,5%	3 560	2,9%	23,7%	845
II. Zobowiązania długoterminowe	0	0,0%	0	0,0%		0
III. Zobowiązania krótkoterminowe	11 305	9,0%	12 717	10,4%	-11,1%	-1 412
w tym z tytułu dostaw i usług	8 149	6,5%	9 951	8,2%	-18,1%	-1 802
IV. Rozliczenia międzyokresowe	11 872	9,5%	11 912	9,8%	-0,3%	-40
SUMA PASYWÓW	125 250	100,0%	121 798	100,0%	2,8%	3 452

W 2014 r. nastąpił wzrost finansowania kapitałem własnym wynikający głównie z podziału zysku netto za 2013 r.

W raportowanym okresie nastąpił spadek zobowiązań o 2,2%, głównie w wyniku spadku zobowiązań z tytułu dostaw i usług wynikających z niższych zakupów materiałów na koniec roku w stosunku do roku ubiegłego.

Rozliczenia międzyokresowe przychodów dotyczą otrzymanych dotacji do programów inwestycyjnych, które będą rozliczane w czasie, proporcjonalnie do naliczanej amortyzacji tych dofinansowanych środków trwałych.

Po planowanej wypłacie dywidendy z zysku za 2014 r. w kwocie ponad 22 mln zł udział kapitałów własnych w strukturze finansowania zmniejszy się istotnie.

Kształtowanie się wartości podstawowych wskaźników w obszarach rentowności, płynności i zadłużenia przedstawia się następująco:

Rentowność	2014	2013
Rentowność brutto na sprzedaży produktów	34,2%	33,6%
Rentowność brutto na sprzedaży towarów i materiałów	14,6%	16,4%
Rentowność brutto na sprzedaży	32,3%	32,5%
Rentowność na sprzedaży	16,6%	19,9%
Rentowność EBIT	18,0%	19,4%
Rentowność netto	15,0%	15,6%
ROA (stopa zwrotu z aktywów)	20,6%	22,2%
ROE (stopa zwrotu z kapitału własnego)	26,6%	29,9%

Zasady wyliczania wskaźników:

- wskaźniki rentowności – wartość odpowiednio zysku brutto ze sprzedaży, zysku ze sprzedaży, zysku operacyjnego, zysku brutto i zysku netto za dany okres odniesiona do wartości przychodów ze sprzedaży w okresie;
- stopy zwrotu ROA i ROE – wartość zysku netto odniesiona do średniego stanu odpowiednio aktywów ogółem i kapitałów własnych w danym okresie.

W raportowanym okresie zyskowność Spółki kształtuje się na wysokim poziomie. Pomimo obecnej w branży silnej konkurencji, dzięki wprowadzeniu do sprzedaży nowych własnych wyrobów zarówno w obszarze elektroniki, jak i mechaniki - rentowność brutto na sprzedaży produktów w 2014 r. była wyższa o 0,6 pkt% niż w roku ubiegłym. Widoczny spadek rentowności na sprzedaży towarów i materiałów to wynik wprowadzenia do sprzedaży nowych towarów o niższej marży jednostkowej. Rentowność brutto na sprzedaży została utrzymana na podobnym poziomie jak w roku ubiegłym. Wzrost kosztów sprzedaży w 2014 r. spowodował obniżenie rentowności sprzedaży o 3,3 pkt% i miał wpływ na obniżenie rentowności na pozostałych poziomach rachunku wyników. Spółka osiągnęła wysoką rentowność netto na poziomie 15%. W 2014 roku nastąpił spadek rotacji aktywów w wyniku szybszego wzrostu majątku na skutek prowadzonych inwestycji niż wartość naliczonej amortyzacji. Warto podkreślić, iż wskaźnik rentowności aktywów jest w 2014 r. tymczasowo zaniżany z uwagi na inwestycje, które jeszcze nie były w pełni wykorzystywane do prowadzenia działalności w 2014 r., co w konsekwencji skutkuje spowolnieniem rotacji aktywów ogółem. Roczna stopa zwrotu z kapitału własnego na poziomie 26,6% wskazuje na bardzo wysoką atrakcyjność prowadzonego biznesu.

Płynność	2014	2013
Wskaźnik płynności bieżącej (CR)	4,0	3,8
Wskaźnik płynności szybkiej (QR)	1,8	1,8

Zasady wyliczania wskaźników:

- wskaźnik bieżącej płynności – stan majątku obrotowego na koniec okresu pomniejszony o krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe odniesiony do stanu zobowiązań bieżących i rezerw krótkoterminowych na koniec okresu; obrazuje zdolność do regulowania bieżących zobowiązań przy wykorzystaniu bieżących aktywów;
- wskaźnik płynności szybkiej – stan należności krótkoterminowych i inwestycji krótkoterminowych na koniec okresu odniesiony do stanu zobowiązań bieżących i rezerw krótkoterminowych na koniec okresu; obrazuje

zdolność do zgromadzenia w krótkim czasie środków pieniężnych na pokrycie zobowiązań o wysokim stopniu płynności.

Bardzo dobra kondycja finansowa Spółki ma także odzwierciedlenie w bardzo dobrej płynności finansowej. Wskaźniki płynności w obu latach były wyższe od zalecanych poziomów (CR na poziomie 2, a QR na poziomie 1), co widać zarówno w 2014 r. i 2013 r. Wskazuje to na wysokie bezpieczeństwo dla wierzycieli Spółki. Utrzymywanie wskaźników płynności bieżącej na wysokim poziomie wynika z konieczności utrzymywania odpowiedniego stanu zapasów w celu zapewnienia zarówno ciągłości produkcji, jak i dostaw do odbiorców. Podwyższony stan zapasów jest niezbędny, ponieważ dla rynku, na którym działa Spółka, charakterystyczny jest długi okres realizacji zaopatrzenia i brak możliwości szybkiego i elastycznego reagowania firm zaopatrzeniowych na zamówienia. Z drugiej strony bezpieczny poziom wyrobów gotowych w magazynach jest istotny w celu reagowania na sezonowo rosnącą sprzedaż produktów.

Wskaźniki cyklu rotacji [dni]

	2014	2013
Cykl rotacji zapasów	63,9	62,2
Cykl rotacji należności z tytułu dostaw i usług	26,2	19,6
Cykl rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług	28,9	32,9
Cykl konwersji gotówki	61,2	48,9

Zasady wyliczania wskaźników:

- *cykle rotacji zapasów i należności – stan odpowiednio średnich zapasów i należności z tytułu dostaw i usług odniesione do średniej sprzedaży dziennej w tym okresie (przychody ze sprzedaży w danym okresie podzielone przez liczbę dni w okresie),*
- *cykl rotacji zobowiązań – stan średnich zobowiązań z tytułu dostaw i usług odniesiony do średniego dziennego kosztu sprzedanych produktów, towarów i materiałów w tym okresie (koszt sprzedanych produktów, towarów i materiałów w danym okresie podzielony przez liczbę dni w okresie),*
- *cykl konwersji gotówki – łączny cykl rotacji zapasów i należności z tytułu dostaw i usług pomniejszony o cykl rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług.*

Na spadek cyklu konwersji gotówki w 2014 r. w stosunku do 2013 r. niekorzystny wpływ wywarło głównie pogorszenie cyklu spłaty należności o 6,6 dnia, (spowodowane głównie istotnym wzrostem należności od spółki zależnej w Peru) przy pogorszeniu o 1,7 dnia rotacji zapasów i skróceniu cyklu spłaty zobowiązań handlowych o 4 dni.

Wskaźniki zadłużenia

	2014	2013
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	0,22	0,23
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	0,28	0,30

Zasady wyliczania wskaźników:

- *wskaźnik ogólnego zadłużenia – stan zobowiązań i rezerw do aktywów ogółem na koniec okresu; obrazuje stopień sfinansowania majątku kapitałami obcymi;*
- *wskaźnik zobowiązań i rezerw do kapitału własnego – stan zobowiązań ogółem do kapitału własnego na koniec okresu.*

Wskaźniki zadłużenia w 2014 r. kształtują się na zbliżonym poziomie jak w 2013 r. i wskazują na dominujący udział kapitału własnego w strukturze finansowania majątku. Taka sytuacja umożliwia w miarę potrzeb bezproblemowy w przyszłości wzrost zaangażowania kapitałów obcych w finansowaniu majątku.

Pozycja walutowa

W 2014 r. struktura walutowa przychodów i kosztów w Spółce kształtowała się następująco:

- 36,2% sprzedaży zostało zrealizowane w PLN,
- 48% stanowiła sprzedaż denominowana w EURO,
- pozostałe 15,8% stanowiła sprzedaż rozliczana w walucie amerykańskiej (USD).



Po stronie kosztów wytworzenia wyrobów szacujemy iż średnio ok. 13% kosztów to koszty ponoszone w USD, 53% to koszty denominowane w EURO oraz ok. 34% kosztów to koszty złotychkowe.

5.3. Ważniejsze zdarzenia mające znaczący wpływ na działalność oraz wyniki finansowe Spółki

Na działalność operacyjną AC S.A. i jej wyniki, w raportowanym okresie wywarły wpływ działania podejmowane wewnątrz naszej firmy oraz sytuacja na światowych rynkach.

W 2014 roku pomimo istotnego pogorszenia makroekonomicznych warunków działania, m.in. gwałtownego obniżenia cen ropy naftowej, niestabilnej sytuacji politycznej w niektórych regionach świata, niepewności konsumenckiej, Spółce udało się utrzymać przychody ze sprzedaży na podobnym poziomie, jak w roku ubiegłym (spadek o 1,2%). Odkąd się to m.in. dzięki prowadzonej aktywnej polityce handlowej Spółki oraz wprowadzenia do oferty handlowej AC nowych produktów będących własnymi rozwiązaniami technicznymi Spółki.

Obniżenie poziomu cen ropy naftowej, a w ślad za tym zmniejszenie różnicy między ceną paliw konwencjonalnych a autogazem przełożyło się na spadek ilości montażu samochodowej instalacji gazowej na rynkach, na których Spółka działa. Konflikty polityczne oraz niskie tempo rozwoju światowej gospodarki wywarło również wpływ na wysokość realizowanych przez Spółkę wyników. Pomimo iż produkty Spółki służą oszczędzaniu, co w okresach słabszej koniunktury nabiera szczególnego znaczenia, to wyraźne pogorszenie sytuacji makroekonomicznej i wzrost bezrobocia ogranicza popyt na inwestycje (w tym na produkty oferowane przez Spółkę) oraz wydatki na podróżowanie samochodem. Osłabienie lokalnych walut w rejonie konfliktów politycznych, w szczególności rubla i hrywny, ograniczało dodatkowo zyskowność działalności naszych partnerów z tych rejonów świata.

Największe dynamiki wzrostu sprzedaży Spółka osiągnęła w Ameryce Łacińskiej (wzrost o 69,5%), głównie dzięki uruchomieniu własnej placówki, w krajach Unii Europejskiej (wzrost o 7,3%) oraz Azji (wzrost o 6,2%). Widoczny spadek sprzedaży w kraju był w głównej mierze konsekwencją ograniczenia popytu w wyniku niekorzystnych zmian na rynku paliw. Wzrost kosztów sprzedaży wynikał z pozyskiwania i rozwoju nowych rynków zbytu, a także potrzeby umocnienia pozycji rynkowej Spółki w warunkach dużej konkurencji przy ograniczonej liczbie montażu.

W 2014 r. w związku z wprowadzeniem nowych wyrobów Spółka systematycznie inwestowała w rozwój infrastruktury produkcyjnej. Łączne nakłady inwestycyjne na środki trwałe oraz wartości niematerialne wyniosły 7,9 mln zł, z czego 1,5 mln zł wpłynęło do Spółki jako dofinansowanie unijne prowadzonych projektów.

Efektywnie prowadzona polityka zakupowa, wprowadzenie do sprzedaży nowych produktów oraz optymalizacja procesów wytwarzania wyrobów przyczyniła się do wzrostu marży brutto na sprzedaży własnych produktów z 33,6% w 2013 r. do 34,2% w 2014 r. Jednakże średnie marże na sprzedaży towarów obniżyły się z 16,4% w 2013 r. do 14,6% w 2014 r.

W 2014 r. w celu poszerzenia oferty handlowej Spółki o wyroby mechaniczne instalacji gazowej własnej produkcji i przygotowania kompletnej własnej instalacji gazowej, prace badawczo – rozwojowe były ukierunkowane na przygotowanie i wprowadzenie do produkcji nowych produktów mechanicznych instalacji gazowej takich jak: reduktor ciśnienia LPG do 136 KM, reduktor CNG i listwa wtryskowa LPG/CNG. Zakończono również prace nad przygotowaniem sterownika na nowej platformie sprzętowej z funkcjami autoadaptacji, samodiagnozy oraz mechanizmami wykrywania błędów montażu. Działania technologiczne koncentrowały się na bieżącym poszerzaniu i aktualizowaniu funkcjonalności wyrobów Spółki, głównie sterowników autogaz, w celu dostosowywania wyrobów do potrzeb poszczególnych rynków, na których prowadzona jest sprzedaż, a także do nietypowych i nowszych technologicznie silników oraz zwiększania kompatybilności oferty handlowej z coraz większą liczbą marek samochodów, w tym w zakresie sterowników elektronicznych, reduktorów i wtryskiwaczy instalacji gazowych oraz zestawów do haków holowniczych.

5.4. Przewidywana sytuacja finansowa oraz ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych

Pomimo istotnego spadku cen ropy naftowej w II półroczu 2014 r. i pierwszych miesiącach 2015 r., zaznaczające się od kilku tygodni tendencje wzrostu cen ropy naftowej, a w konsekwencji także ceny paliw konwencjonalnych (benzyna, olej napędowy), przy atrakcyjnej cenie autogazu na większości rynków, powinny przekładać się na wzrost zainteresowania montażem instalacji gazowych, a w konsekwencji korzystnie wpływać na wartość przychodów ze sprzedaży Spółki w kolejnych okresach. Warto jednakże zauważyć, iż wciąż trwa konflikt



polityczny na Wschodzie, na ważnych dla naszej Spółki rynkach, co może przejściowo zmniejszyć nasze przychody i zyski. Oczekujemy również wzrostu przychodów w związku z prowadzoną ekspansją geograficzną na nowe rynki. Sprzyjać temu będzie także nasza strategia polegająca na stałym unowocześnianiu i poszerzaniu portfela produktowego. Będąc mocno zaawansowani w elektronice systemów autogaz stopniowo wdrażamy i poszerzamy asortyment o własnej produkcji komponenty mechaniczne (reduktory, wtryskiwacze), co umożliwi nam sprzedaż kompletnych systemów pochodzących z naszych zakładów. W najbliższym czasie zaprezentujemy również nowe sterowniki sekwencyjne do systemów autogaz. Rentowność sprzedaży uzależniona również będzie od naszych możliwości poprawy kosztu wytworzenia, a także agresywności działań konkurencyjnych.

Położymy nacisk, by koszty działalności operacyjnej Spółki, pomimo wzrostu kosztu amortyzacji spowodowanych zakończeniem programu inwestycyjnego, nakładów na działalność badawczo – rozwojową i rozwój rynków zbytu, nie rosły szybciej niż przychody.

W kolejnych okresach Spółka powinna generować znaczące przepływy pieniężne z działalności operacyjnej, co przy wsparciu finansowaniem zewnętrznym umożliwi prowadzenie projektów inwestycyjnych, jak i dzielenie się w znacznym stopniu zyskiem z właścicielami.

W 2015 roku planujemy, iż inwestycje netto w majątek trwały będą niższe niż wartość naliczonej amortyzacji, będą wynosiły ok. 3,5 mln zł.

PODPISY WSZYSTKICH CZŁONKÓW ZARZĄDU

Data	Imię i nazwisko	Stanowisko	Podpis
09.03.2015 r.	Katarzyna Rutkowska	Prezes Zarządu	
09.03.2015 r.	Piotr Marcinkowski	Wiceprezes Zarządu	