



**Najwyższa Izba Kontroli
Delegatura w Bydgoszczy**

Bydgoszcz, dnia ... grudnia 2010 r.

P/10/048
LBY- 4101-16-01/2010

**Pan
Rajmund Talaczyński
Prezes Zarządu
Spółki INOFAMA S.A.
w Inowrocławiu**

WYSTĄPIENIE POKONTROLNE

Na podstawie art. 2 ust. 1 ustawy z dnia 23 grudnia 1994 r. o Najwyższej Izbie Kontroli (Dz. U. z 2009 r. Nr 231, poz. 1701 ze zm.), zwanej dalej „ustawą o NIK”, Najwyższa Izba Kontroli Delegatura w Bydgoszczy przeprowadziła w Spółce „INOFAMA” S.A. w Inowrocławiu, zwanej dalej „Spółką” lub „Zakładem” kontrolę działalności Spółki w zakresie restrukturyzacji w okresie od 01.01.2006 r. do 30.06.2010 r.

W związku z kontrolą, której wyniki zostały przedstawione w protokole podpisanym 13.12.2010 r., Najwyższa Izba Kontroli Delegatura w Bydgoszczy, na podstawie art. 60 ustawy o NIK, przekazuje Panu niniejsze wystąpienie pokontrolne.

Najwyższa Izba Kontroli pozytywnie ocenia osiągnięcie przez Spółkę zysku z działalności w okresie 2006-2009 oraz opracowanie planów wieloletnich. Jednocześnie NIK negatywnie ocenia niezrealizowanie obniżonego planu przychodów na rok 2009, wdrożenie z opóźnieniem planu naprawczego oraz brak analizy opłacalności produkcji w zakresie restrukturyzacji

Formułując powyższą ocenę NIK uwzględniła, że:

1. Niekorzystnie dla Spółki – mimo dodatnich wartości - kształtował się uzyskiwany poziom rentowności ze sprzedaży za okres 2006 – 2009 , tj. bez uwzględnienia pozostałych kosztów operacyjnych i kosztów finansowych. I tak: za 2006 r. poziom rentowności wyniósł 0,33%, za 2007 r. 1,64%, za 2008 r. 0,49%, za 2009 r. 1,03%. W związku z powyższym na wynik netto w równym stopniu wpływała podstawowa działalność produkcyjna (usługi cynkownicze i

produkcja wyrobów metalowych) jak i wynik na pozostałej działalności gospodarczej i z działalności finansowej. Taki stan utrzymywał się od 2006 r., co utrudniało prognozowanie wyniku netto na kolejne okresy sprawozdawcze oraz oznaczało brak pewności co do zdolności generowania zysku na kolejne lata. Średni wynik na sprzedaży (podstawowej działalności) za badany okres 2006-2009 r. wyniósł + 589 tys. zł, na pozostałej działalności + 353 tys. zł, na działalności finansowej - 549 tys. zł. W rezultacie po uwzględnieniu zdarzeń nadzwyczajnych (oznaczenie pozycji w rachunku zysków i strat) i obciążeniu wyniku brutto - średni wynik netto Spółki wyniósł + 280 tys. zł. Bez uwzględniania pozostałej działalności np. sprzedaż środków trwałych, wynik netto Spółki byłby bliski zeru lub w niektórych latach ujemny (lata 2006 i 2009). Wskaźnik poziomu kosztów kształtował się niekorzystnie na przestrzeni całego okresu 2006 – 2009 i nie był niższy od wartości 0,998. Działalność Spółki od 2006 r. do końca 2009 r. nie sprzyjała stworzeniu skutecznej bariery przed skutkami pogłębiającego się kryzysu gospodarczego.

2. Zakład wdrożył procedury związane z opracowywaniem 3-letnich strategii rozwoju. Zawierały one opisane cele i środki do ich osiągnięcia. W okresie objętym badaniem realizowano strategię na lata 2005 – 2007 oraz 2008 – 2010. Podstawą do bieżącej analizy wykonania planów wieloletnich były opracowywane przez Zarząd plany roczne, które zawierały informacje dotyczące m. in.: analizy rynku, sposobów utrzymania pozycji rynkowej, dane dotyczące restrukturyzacji produktowej, politykę zatrudnienia oraz program inwestycyjny (w tym modernizacyjny). Plan strategiczny „2008 – 2010” realizowany był w okresie kryzysu gospodarczego, a jego wykonanie według początkowych założeń okazało się niemożliwe. Wykonanie planu przychodów za 2008 r. w kwocie 63.358 tys. zł było mniejsze od planowanego o 17%. Obniżony plan przychodów na 2009 r. w kwocie 55.630 tys. zł w stosunku do planu strategicznego (80.158 tys. zł) także nie został zrealizowany. Wykonanie wyniosło 48.817 tys. zł. i było niższe od planowanego o 12%. W związku z wysokimi narastającymi stratami za kolejne miesiące 2010 r. Zarząd w dniu 06.11.2010 r. przedłożył Radzie Nadzorczej Spółki plan naprawczy.

3. Programy inwestycyjne za lata objęte badaniem były dostosowane do poziomu aktywności gospodarczej na rynku, lecz poniżej faktycznych możliwości finansowych Spółki. Każdy program inwestycyjny obejmował przedmiot inwestycji, harmonogram wydatków, kwoty oraz źródła finansowania, które były oparte na wygenerowanych środkach z działalności operacyjnej oraz w oparciu o leasing finansowy. Przedmiot inwestowania był opisany w kolejnych strategiach i planach rocznych, a jego wykonanie podlegało nadzorowi ze strony

Zarządu i Rady Nadzorczej. Składniki majątku objęte planem inwestycyjnym były sprawdzane pod kątem ich przydatności dla Zakładu i wpływu na zabezpieczenie długofalowych interesów Spółki. Suma wygenerowanych środków z działalności operacyjnej za okres 2006 – 2009 r. wyniosła 5.706,1 tys. zł. W tym czasie wydatki na inwestycje według danych ze sprawozdań z przepływów finansowych za ww. okres wyniosły 7 987,5 tys. zł (5 607,5 tys. zł w ramach działalności inwestycyjnej i 2 380,0 tys. zł w ramach działalności finansowej – „leasing finansowy”).

4. Przedłożony przez Zarząd w dniu 06.11.2010 r. plan naprawczy zawierał m. in.: 1) szczegółową strukturę sprzedaży od 2003 r. do 30.09.2010 r. (według rodzajów wyrobów i kierunków sprzedaży na eksport i kraj) umożliwiającą określenie tendencji rozwoju Spółki, 2) analizę pozycji rynkowej Spółki dotyczącej usług cynkowania, 3) opis działalności produkcyjnej i rozwojowej w zakresie produkcji wyrobów i konstrukcji metalowych dla rolnictwa z analizą konkurencji na rynku krajowym i badaniem możliwości wprowadzania nowych technik sprzedaży, 4) analizę zasobów ludzkich, 5) opis zagrożeń Spółki w związku z kursem walut, poziomem kosztów energii, wody i gazu, 6) działania naprawcze konieczne dla zahamowania rosnącej straty i osiągnięcia w przyszłości zysku.

W planie naprawczym zabrakło jednakże szczegółowego opisu dotyczącego sposobów uzyskania silniejszej pozycji w zakresie sprzedaży wyrobów metalowych w kraju i zagranicą.

5. Zdaniem Izby nieprawidłowością było to, że plan naprawczy przyjęto do realizacji zbyt późno, tj. 06.11.2010 r. Jego realizacja powinna była być rozpoczęta najdalej w II kwartale 2010 r. Powyższe wynikało m. in. z następujących okoliczności: 1) plan przychodów na 2009 r. nie został wykonany, mimo że został on zredukowany o 30% w stosunku do danych zawartych w planie strategicznym, 2) w 2009 r. udało się zamknąć rok obrotowy wynikiem dodatnim jedynie dzięki nieplanowanemu wynikowi z pozostałych przychodów operacyjnych, 3) przyjęty możliwy do osiągnięcia poziom sprzedaży na 2010 r. był tylko nieznacznie wyższy od wykonania za 2009 r., tj. na poziomie nie gwarantującym osiągnięcia zysku, 4) skala strat za kolejne miesiące I kwartału przewyższała średnie zyski za lata 2006 – 2009, 5) od 2008 r. Spółka nie wykazywała w deklaracjach rocznych CIT-8 podstawy do opodatkowania liczonej jako różnica między przychodami i kosztami podatkowymi, co z kolei oznaczało, że w ramach „typowych operacji gospodarczych” nie podlegającym „korekcjom księgowym” wynikającym z przyjętej polityki rachunkowości Spółka nie była w stanie generować zysku, 5) po raz pierwszy od 2006 r. „zysk netto + amortyzacja” za kolejne miesiące 2010 r. był niższy od zera, co oznaczało, że dalszy rozwój sytuacji w tym

kierunku może wpłynąć na obniżenie poziomu płynności, 6) przyjęty program inwestycyjny na 2010 r. praktycznie został wstrzymany.

6. Działania pionu handlowego Spółki w odniesieniu do sprzedaży wyrobów metalowych na kraj okazały się nieskuteczne. Od 2003 r. następował nieprzerwany spadek sprzedaży tego typu produkcji za granicę. I tak: w 2003 r. sprzedaż za granicę wyniosła 42.079 tys. zł, w 2006 r. 37.387 tys. zł, w 2009 r. 24.309 tys. zł, a na 30.09.2010 r. 21.850 tys. zł. W tym czasie sprzedaż na kraj wynosiła odpowiednio: w 2003 r. 2.388 tys. zł, w 2006 r. 3.125 tys. zł, w 2009 r. 3.673 tys. zł, a na 30.09.2010 r. 4.868 tys. zł. Mimo, że nastąpiła poprawa sprzedaży na 30.09.2010 r. w obu kierunkach, (sprzedaż w kraju i za granicą) udział sprzedaży krajowej do odbiorców sprzętu rolniczego produkowanego przez Spółkę był nadal niski, pomimo dofinansowania terenów wiejskich po wejściu do Unii Europejskiej (dopływ pomocy finansowej). O ile obniżenie sprzedaży za granicę można było uzasadnić m. in. rosnącymi niewspółmiernie do możliwości Spółki, wymaganiami dotyczącymi zaawansowania technologicznego wyrobów, nieprzewidywalnymi wahaniami kursów walut oraz kryzysem od 2008 r., to biorąc pod uwagę nowe możliwości rozwoju polskiego rolnictwa, osiągnięte kwoty sprzedaży wyrobów Spółki przeznaczonych do produkcji rolnej na kraj uznać należy za niewystarczające. Ustalono, że w Spółce brak było powiązań między wynikami pracy zespołu handlowego (ilość zawieranych kontraktów i kwoty tych kontraktów), a wynagrodzeniami, co wynikało m. in. z braku stosownych zapisów w obowiązującym Zakładowym Układzie Zbiorowym Pracy.

7. Sprawozdanie finansowe za ostatni pełny zamknięty okres sprawozdawczy za lata 2006 – 2009, zawierało szereg istotnych błędów. Mimo spadku przychodów ze sprzedaży za 2009 r. w stosunku do planu rocznego o 10% i o 38% w stosunku do planu strategicznego wynik netto za 2009 r. był dodatni (183 tys. zł) i był większy od planowanego na 2009 r. o 113 tys. zł. Ustalono, że bezzasadnie zaliczono do pozostałych przychodów operacyjnych kwotę 158 tys. zł wynikającą z przedawnienia kwoty kaucji wpłaconej przez niemieckiego kontrahenta w 1999 r. Spółka uznała, że termin przedawnienia wyniósł 10 lat, mimo że przepisy według KC uznają ten termin (dotyczy obrotu gospodarczego) jako okres 3 letni, podobnie jak przepisy prawa niemieckiego gdzie termin podstawowy wynosi 3 lata, a okres 10 lat zarezerwowano m. in. dla roszczeń z tytułu przeniesienia własności nieruchomości. Tym samym kwota 158 tys. zł powinna była być odniesiona na pozostałe przychody operacyjne jeszcze przed rokiem 2009 r. Brak takiego rozliczenia w poprzednich latach skutkowało obowiązkiem zastosowania przez Spółkę art. 54 ust. 3 ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz. U. z

2002 r. Nr 76, poz. 694 ze zm.) gdzie powyższa kwota z uwagi na swoją istotność (kwota przekraczała 5% średniego zysku brutto za ostatnie poprzedzające 3 lata^{*}) powinna była być zaksięgowana na koniec 2009 r. poprzez kapitał własny i wykazana w pozycji „zysk (strata) z lat ubiegłych”. Powyższe oznacza, że Spółka zawyżyła wynik netto za 2009 r. o kwotę 158 tys. zł.

Jako nieprawidłowość należy ocenić wykazanie nadwyżki w bilansie za 2009 r. aktywu z tytułu podatku odroczonego nad rezerwą z tego samego tytułu w kwocie 385 tys. zł. Wykazanie tej nadwyżki naruszało Krajowy Standard Rachunkowości nr 2 „Podatek dochodowy”, gdzie zaznaczono, że wykazanie takiej nadwyżki jest zasadne jeżeli nie wystąpi - w szczególności - żaden z następujących przypadków: 1) poniesienie straty podatkowej za jedno z ostatnich trzech lat, 2) brak możliwości odliczenia straty podatkowej za ostatnie 5 lat, 3) uprawdopodobnione straty w przyszłości (podatkowe lub bilansowe). W odniesieniu do Spółki strata podatkowa wystąpiła za 2008 r. i 2009 r., tj. przypadek pierwszy –wystąpienie straty za jedno z ostatnich 3 lat – wystąpił dwukrotnie, natomiast przed zatwierdzeniem sprawozdania za 2009 r., tj. przed datą 30.06.2010 r. stało się oczywiste, że wskutek narastających strat za 2010 r. konieczne będzie wprowadzenie planu naprawczego, a prawdopodobieństwo uzyskania dodatniego wyniku podatkowego (lub bilansowego) za 2010 r. było minimalne. Mimo to niezgodnie z art. 54 ustawy o rachunkowości Spółka nie przekazała informacji biegłemu rewidentowi o narastającej stracie za 2010 r. przed dniem Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia celem zatwierdzenia zmian w informacji dodatkowej do sprawozdania finansowego i weryfikacji decyzji związanej z koniecznością utworzenia odpisu aktualizacyjnego w kwocie 385 tys. zł. Powyższe oznacza, że Spółka zawyżyła wynik finansowy za 2009 r. o kolejne 385 tys. zł.

Przedstawione nieprawidłowości w kwocie ogółem 543 tys. zł oznaczają, że wynik finansowy za 2009 r. wyniósł nie plus 183 tys. zł, a minus 360 tys. zł. Tym samym Spółka przedłożyła na Zwyczajne Walne Zgromadzenie w dniu 30.06.2010 r. nierzetelne sprawozdanie finansowe, w oparciu o które zatwierdzono bezpodstawnie wypłatę dywidendy w kwocie 51 tys. zł, zasilenie kapitału zapasowego w kwocie 95 tys. zł i zasilenie ZFŚS w kwocie 37 tys. zł.

Jako istotny błąd w prezentacji kwot w sprawozdaniu finansowym za 2009 r. należy uznać rozwiązanie rezerwy na zobowiązania z tytułu odpraw w związku z rozwiązaniem stosunku

^{*} Wytyczne dotyczące poziomu istotności - do bezwzględnego przestrzegania niezależnie od zapisów w przyjętej polityce rachunkowości- zawarto w Zasadach nadzoru właścicielskiego nad spółkami Skarbu Państwa oraz innymi osobami prawnymi – październik 2005 r.

pracy w 2009 r. w pełnej kwocie 484 tys. zł. Mimo, że 13 pracownikom faktycznie zostały wypłacone w 2009 r. odprawy w wysokości 63 tys. zł. Spółka całą kwotę 484 tys. rozliczyła księgując ją na pozostałe przychody operacyjne jednocześnie obciążając konta kosztów rodzajowych, zawyżając w ten sposób wynik na pozostałych przychodach operacyjnych i zaniżając jednocześnie wynik na sprzedaży.

Odpowiedzialność za powyższe nieprawidłowości spada także na uprawnionego biegłego rewidenta badającego sprawozdanie za 2009 r., który obowiązany był weryfikować operacje „nietypowe” istotnie wpływające na wynik finansowy takie jak pozostałe przychody operacyjne i tworzenie aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego. Spółka miała prawo oczekiwać, że zbadane sprawozdanie finansowe jest rzetelne oraz że w sposób jasny i prawidłowy przedstawia sytuację majątkową i finansową, a wynik finansowy netto odzwierciedla rezultat faktycznej aktywności gospodarczej Spółki za 2009 r. Powyższe popełnione błędy zdaniem NIK nie były wynikiem świadomego działania, a jedynie brakiem wystarczającego doświadczenia i wiedzy kadry księgowej Spółki. Dotychczasowa główna księgowa pełniła swoją funkcję w Spółce do 31.12.2009 r., co mogło mieć wpływ na wyżej opisane nieprawidłowości.

8. Spółka mimo posiadania niezbędnych warunków do prowadzenia nowoczesnych rozliczeń w zakresie księgowości zarządczej i controllingu (wysoki poziom informatyzacji praktycznie wszystkich sfer działalności gospodarczej Spółki, ustanowionego regulaminem wewnętrznym działu controllingu) nie wprowadziła szeregu podstawowych i prostych w rozliczeniu narzędzi do analizy opłacalności produkcji. Do tych narzędzi należy zaliczyć: 1) metodologię rozliczenia niewykorzystanych mocy produkcyjnych w odniesieniu do stałych kosztów wydziałowych dla prawidłowej wyceny produkcji w toku i wyrobów gotowych oraz rzetelnej wyceny rentowności na poziomie technicznego kosztu wytworzenia, 2) szacowanie prognozy rentowności produkcji sprzedanej według dowolnej zmiennej (tonaż produkcji, liczba roboczogodzin, wartość sprzedaży itd.).

Zgodnie z ustawą o rachunkowości i Międzynarodowym Standardem Rachunkowości Nr 2 stałe koszty pośrednie aktywowane powinny być na zapasy tylko w tej części, która związana jest z faktycznym poziomem wykorzystania mocy produkcyjnych. W zakresie produkcji wyrobów i podzespołów faktyczna liczba roboczogodzin w okresie 2006 – 2009 zmieniała się o 33%. I tak w 2006 r. liczba roboczogodzin wyniosła 713 tys., w 2007 - 608 tys., w 2008 r. – 589 tys., w 2009 - 480 tys. Podobne relacje wystąpiły w odniesieniu do tonażu produkcji : w 2006 r. – 573 t/mc, w 2007 r. – 555 t/mc, w 2008 r. – 507 t/m, w 2009 r. 480 t/mc, przy

czym w tym przypadku maksymalne odchylenia wystąpiły na poziomie 39%. W sprawozdaniu Zarządu za 2009 r. jednoznacznie zapisano, że na ujemną rentowność miał m. in. wpływ okresowy brak zamówień i niewykorzystane zdolności produkcyjne.

Wyjaśnienie Zarządu, że nie było możliwości wyliczenia prognozy rentowności według tonażu/mc produkcji sprzedanej za okres 2006 – 2009, nie zasługuje na uwzględnienie. W programie naprawczym przedłożonym przez Zarząd 06.11.2010 r. zapisano że warunkiem uzyskania wyniku dodatniego ze sprzedaży wyrobów w 2010 r. jest zwiększenie sprzedaży z poziomu 487t/mc do poziomu wyższego o 195 t/mc. Powoływanie się na fakt, że kwoty tonażu są różne dla każdego typu produkcji (cysterny, skrzynie, pałniki, palety) oznacza, że Zarząd nie posiada umiejętności posługiwania się pojęciem „próg rentowności”, który jest parametrem jedynie szacunkowym (co nie oznacza mało przydatnym) opartym o założenia dotyczące niezmienności struktury produkcji i zewnętrznych uwarunkowań związanych np. z kursami walutowymi. Tym samym niezbędnym uzupełnieniem do „prognozy rentowności” jest analiza wrażliwości, w oparciu o którą dokonuje się badań ekonometrycznych nt. jak zmiany struktury produkcji (asortymentu) i kursu walut wpływają na poziom prognozy rentowności. Zarząd takich analiz nie posiadał.

9. Pomimo krytycznych uwag, odnoszących się do specyficznego i najtrudniejszego obszaru działalności Zarządu jaką jest wdrażanie restrukturyzacji, Spółka znajduje się – nadal – w sytuacji ekonomicznej umożliwiającej wprowadzenie zmian w sposobie zarządzania. Wysoki poziom bezpieczeństwa finansowego mierzony udziałem kapitałów własnych w majątku, brak przeinwestowania, dobre rozeznanie Zarządu w realiach rynku, bezpośrednie i rozległe kontakty handlowe członków Zarządu z kontrahentami w kraju i zagranicą stwarzają szanse na odwrócenie niekorzystnych tendencji. Zdaniem NIK Zarząd, mimo odpowiedzialności za wyżej opisane nieprawidłowości jest w stanie pod ścisłą kontrolą Rady Nadzorczej wdrażać plan naprawczy, a w przyszłości wypracować nowe kierunki rozwoju Spółki.

Przedstawiając powyższe oceny i uwagi, Najwyższa Izba Kontroli wnosi o:

1. Uszczegółowienie programu naprawczego w szczególności ze względu na szerszy opis sposobów uzyskania silniejszej pozycji w zakresie sprzedaży wyrobów metalowych w kraju i zagranicą.
2. Podjęcie działań zmierzających do wprowadzenia do Zakładowego Układu Zbiorowego Pracy nowoczesnych form wynagradzania pracowników Działu Handlowego opartych na większym powiązaniu kwot wynagrodzeń z rezultatami pracy.

3. Wprowadzenie procedur zobowiązujących pracowników Działu Księgowości do informowania Zarządu o ewentualnej konieczności dokonania zmian w sprawozdaniu finansowym po zakończeniu badania sprawozdania przez biegłego rewidenta, ale przed dniem Walnego Zgromadzenia.

4. Opracowanie metodologii rozliczeń księgowych umożliwiających co najmniej na koniec roku obrotowego wyliczanie kwot uzasadnionych kosztów wydziałowych na zapasy (np. w oparciu o faktyczną ilość roboczogodzin) oraz wyznaczenie w polityce rachunkowości częściowych (nie ogólnych) progów istotności, po przekroczeniu których należałoby przeprowadzać takie rozliczenia w danym okresie sprawozdawczym.

5. Rozważenie podjęcia działań mających na celu bardziej szczegółowy podział kosztów produkcji na koszty stałe i zmienne celem wyznaczenia w przyszłości średnich marż pokrycia na sprzedaży wyrobów metalowych umożliwiających szacowanie progów rentowności wraz z uzupełniającą ich analizą wrażliwości (kursy walut, ceny surowców itp.)

Najwyższa Izba Kontroli Delegatura w Bydgoszczy, na podstawie art. 62 ust. 1 ustawy o NIK, oczekuje przedstawienia przez Pana Prezesa w terminie 14 dni od daty otrzymania niniejszego wystąpienia pokontrolnego, informacji o sposobie wykorzystania uwag i wykonania wniosków bądź o działaniach podjętych w celu realizacji wniosków lub przyczynach niepodjęcia takich działań.

Zgodnie z art. 61 ust. 1 ustawy o NIK, w terminie 7 dni od daty otrzymania niniejszego wystąpienia pokontrolnego przysługuje Panu Prezesowi prawo zgłoszenia na piśmie do Dyrektora Delegatury NIK w Bydgoszczy umotywowanych zastrzeżeń w sprawie ocen i uwag zawartych w tym wystąpieniu.

W razie zgłoszenia zastrzeżeń, zgodnie z art. 62 ust. 2 ustawy o NIK, termin nadesłania informacji, o której mowa wyżej, liczy się od dnia otrzymania ostatecznej uchwały właściwej komisji NIK.