



**Sprawozdanie z działalności emitenta**

# **Ceramika Nowa Gala SA**

za okres od 1 stycznia 2011 r. do 31 grudnia 2011 r.

Końskie, 9 marca 2012 r.

## 1. ZASADY SPORZĄDZENIA ROCZNEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

Przy sporządzaniu sprawozdania finansowego Ceramika Nowa Gala stosuje zasady rachunkowości zgodne z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej. Wszystkie dane wynikają z ksiąg rachunkowych oraz ewidencji pozabilansowej.

Metody wyceny aktywów i pasywów oraz pomiaru wyniku finansowego zostały zaprezentowane w sprawozdaniu finansowym.

## 2. INFORMACJE O PODSTAWOWYCH PRODUKTACH

Sprzedawane przez emitenta produkty i towary można podzielić na cztery kategorie:

- płytki gresowe nieszkliwione (w tym płytki polerowane i półpolerowane),
- płytki gresowe szklwione (w tym płytki półpolerowane),
- elementy dekoracyjne,
- granulatu ceramiczny.

### 2.1 PŁYTKI NIESZKLIWIONE

#### Sól i pieprz

Nazwa tego rodzaju płytek ceramicznych pochodzi od ich wyglądu, przypominającego swoją ziarnistą strukturą pieprz i sól. Tego rodzaju produkty są oferowane przez największą liczbę producentów. W ramach strategii przyjętej przez Nową Galę seria ta ma charakter uzupełniający.

#### Quarzite

Płytki Quarzite charakteryzują się bardziej złożonym wzornictwem (strukturą) w porównaniu z serią Sól i pieprz. Jest to ważna pozycja w sprzedaży Ceramiki Nowej Gali. W tej serii dostępne są również płytki o powierzchni polerowanej. Seria ta szczególnie dobrze sprawdza się w pomieszczeniach przemysłowych, budynkach o dużym natężeniu ruchu (ciągi komunikacyjne).

#### Stone Life

Produkt odwzorowujący marmur o bogatej strukturze. Seria obecna na rynku od wielu lat. Dostępna również w wersji polerowanej.

#### Marmi Moderni

Nowoczesny, minimalistyczny rysunek marmuru. Dostępna również w wersji polerowanej.

#### Magma

Kolekcja inspirowana lawą wulkaniczną. Wyróżniającym tę serię efektem wzorniczym jest wyraźnie zaznaczona struktura. Dzięki zastosowaniu palety pięciu kolorów (biały, ciemny beż, czerwień, jasny i ciemny szary) oraz dwóch powierzchni (naturalnej i półpolerowanej) umożliwia układanie płytek w wielu kombinacjach. W ramach kolekcji dostępny jest również format 60x120 cm.

## **Dolomia**

Kolekcja wzorowana na naturalnych skałach bazaltowych. Dostępna jest w systemie modułowym (możliwość łączenia wielu różnych formatów), w sześciu kolorach: białym, czarnym, jasnoszarym, ciemnoszarym, jasnobrązowym, ciemnobrązowym oraz w dwóch rodzajach powierzchni: naturalnej i półpolerowanej. Elementami uzupełniającymi nową kolekcję są listwy i mozaiki z wstawkami z metalu i szkła kwarcowego.

## **Concept**

Seria nawiązująca wzornictwem do naturalnego piaskowca i lessu. Concept to implementacja trendów minimalistycznych. Produkowany jest z powierzchnią polerowaną oraz naturalną. Dodatkowym atutem kolekcji jest duży format płytek 60x120 cm. W odpowiedzi na zapotrzebowanie rynku, w roku 2011 kolekcja została poszerzona o cztery nowe kolory.

## **Zenith**

Przed końcem roku 2011 zakończono prace wdrożeniowe dotyczące nowej serii Zenith. Wejdzie ona do sprzedaży w roku 2012. Jest to kolekcja płytek będąca odpowiedzią na nowoczesne trendy wzornicze. Płytki serii Zenith charakteryzuje linearny, miękki rysunek w monochromatycznych barwach. Atutem jest strukturalna powierzchnia (oprócz naturalnej i polerowanej), która zapewnia antypoślizgowość w miejscach gdzie szczególnie ważne są warunki bezpieczeństwa. Kolekcji towarzyszyć będą dwie serie nowoczesnych dekorów, wykonywanych z zastosowaniem nowoczesnej technologii waterjet.

## **2.2 PŁYTKI SZKLIWIONE**

Płytki szklwione znajdujące się w ofercie Nowej Gali są produkowane w zakładzie Ceramiki Nowej Gali II (spółka zależna):

### **Orientale**

Innowacyjne, zaawansowane technologicznie produkty wzornictwem przypominające naturalne kamienie. Dodatkową zaletą tych płytek jest dokładność wymiarów, uzyskana dzięki mechanicznemu wyrównaniu krawędzi (rektyfikacja). Dzięki swym doskonałym parametrom wytrzymałościowym nadają się zarówno do wykończenia wewnątrz: ściany, podłogi, parapety, jak również zewnętrznych elewacji, tarasów, schodów czy też balkonów.

### **Travertino**

Seria zaprojektowana z myślą o bardzo wymagającym kliencie, dla którego ważne jest połączenie naturalnego wyglądu podłóg i ścian z niepowtarzalnymi parametrami technicznymi gresu. Nowoczesna technologia suchego szklwa pozwoliła uzyskać w przypadku tych płytek niebanalną powierzchnię: gładką i naturalną, a przy tym odporną na ścieranie i plamienie. Płytki wiernie odtwarzają strukturę trawertynu, przewyższając go parametrami wytrzymałościowymi.

## **Signum**

Płytki minimalistyczne, z delikatnym połyskiem brokatu na matowej powierzchni. Kolekcja ta jest polecana szczególnie dla obiektów takich jak centra handlowe, ale kupowana także przez indywidualnych odbiorców. Cechą szczególną serii jest wysoka odporność na plamienie i ścieranie. Dostępna w systemie modułowym. Wachlarz kolorystyczny serii Signum obejmuje: jasny i ciemny beż, brąz, jasny i ciemny szary.

## **Stonewood**

Płytki o rysunku naturalnego rysunku drewna, przeznaczone do stosowania zarówno na podłodze, jak i na ścianie, wzbogacone są o dekoracyjne listwy i mozaiki. Formaty dostosowane do charakteru kolekcji (deska): 30x60 cm, 15x60 cm oraz 10x60 cm. Modularność umożliwia układanie płytek w dowolnych kombinacjach. Wszystkie płytki oferowane są w wersji rektyfikowanej. W 2012 roku nastąpi rozszerzenie oferty kolekcji Stonewood o trzy nowe kolory: biały – do nowoczesnych, minimalistycznych wnętrz, brązowo-bordowy – imitujący barwione bejczą drewno oraz złoty dąb – do wnętrz o charakterze rustykalnym.

## **Muscat**

Seria została wprowadzona do oferty na początku 2011 roku. Grafika serii jest inspirowana strukturami kamiennymi o przenikających się wzajemnie odcieniach koloru, nawiązująca do powierzchni marmurowych. Zaaplikowana na powierzchni płytek warstwa tzw. granilii imituje krople wody. Płytki z tej serii produkowane będą w formatach 60x60 cm oraz 30x60 cm i dostępne będą w pięciu kolorach oraz dwóch rodzajach powierzchni: naturalnej i półpolerowanej.

W roku 2012 planuje się wdrożenie kolejnych serii płytek szklwionych oraz modernizację oferty dostępnych dekoracji.

## **2.3 ELEMENTY DEKORACYJNE**

Elementy dekoracyjne są ważnym składnikiem oferty Ceramiki Nowej Gali. Nie tylko podnoszą jej atrakcyjność, ale także są istotnym źródłem dodatkowych przychodów. Większość produkowana jest we własnym zakładzie produkcyjnym wyposażonym w nowoczesne urządzenia do obróbki płytek gresowych.

## **2.4 PŁYTKI POLEROWANE NA POTRZEBY SPÓŁKI ZALEŻNEJ – CERAMIKI GRES SA**

W ramach współpracy między spółkami grupy, Ceramika Nowa Gala SA wykonuje na rzecz spółki zależnej Ceramiki Gres SA usługę polerowania (półpolerowanie) niektórych jej serii produktowych. Proces zorganizowany jest w ten sposób, że Ceramika Nowa Gala SA odkupuje od Ceramiki Gres SA płytki gresowe w postaci półproduktu, przerabia je na własnym wydziale polerowania płytek, a następnie gotowy produkt odsprzedaje z powrotem do Ceramiki Gres SA. Sprzedaż z tego tytułu prezentowana jest w sprawozdaniu jednostkowym jako sprzedaż płytek szklwionych.

## 2.5 GRANULAT CERAMICZNY

Granulat ceramiczny to półprodukt, z którego poprzez prasowanie i wypalenie, wytwarzane są płytki ceramiczne. Granulat powstaje w wyniku zmieszania, zmielenia i wysuszenia surowców mineralnych. Ceramika Nowa Gala wytwarza wysokiej jakości granulat w szerokiej gamie kolorów, na własne potrzeby i na sprzedaż, głównie do spółki zależnej, Ceramiki Nowej Gali II, gdzie jest on przetwarzany na płytki ceramiczne.

## 3. DANE O SPRZEDAŻY I RYNKACH ZBYTU

### 3.1 STRUKTURA SPRZEDAŻY (TYS. ZŁ)

	2011		2010	
Płytki nieszkliwione	93 407	56%	76 962	54%
Płytki szklione	40 354	24%	38 037	26%
Dekoracje i stopnice	9 478	6%	7 466	5%
Granulat	17 987	11%	17 045	12%
Pozostała sprzedaż	6 620	3%	4 262	3%
	<b>167 846</b>	<b>100%</b>	<b>143 772</b>	<b>100%</b>

### 3.2 ILOŚCIOWA STRUKTURA SPRZEDAŻY

	2011		2010	
Płytki nieszkliwione	3 157	tys. m <sup>2</sup>	2 577	tys. m <sup>2</sup>
Płytki szklione	1 077	tys. m <sup>2</sup>	1 034	tys. m <sup>2</sup>
Granulat	35 354	ton	35 619	ton

W roku 2011 wzrosła sprzedaż płytek nieszkliwionych. Część wyrobów nieszkliwionych jest sprzedawana w wersji polerowanej. Wzrost popytu na tego typu produkty pociągnął za sobą konieczność rozbudowy wydziału polerowania. Część płytek szklionych sprzedawana jest spółce zależnej Ceramika Gres SA.

### 3.3 SPRZEDAŻ W PODZIALE NA RYNKI ZBYTU (TYS. ZŁ)

	2011		2010	
Rynek krajowy	145 161	86%	126 676	88%
Eksport	22 685	14%	17 096	12%
	<b>167 846</b>	<b>100%</b>	<b>143 772</b>	<b>100%</b>

W roku 2011 zarówno sprzedaż eksportowa jak i krajowa osiągnęła wzrost. Część sprzedaży krajowej realizowana jest wewnątrz grupy kapitałowej spółki.

Grupa odbiorców wyrobów emitenta jest zdywersyfikowana. Za wyjątkiem spółek zależnych, do których sprzedawany jest granulat, płytki, surowce oraz usługi, udział żadnego z odbiorców nie przekraczał 10% przychodów, a zatem nie występuje uzależnienie spółki od jednego lub kilku odbiorców.

#### **4. ŹRÓDŁA ZAOPATRZENIA**

W roku 2011 najistotniejszymi dostawcami były spółki zależne:

- Ceramika Nowa Gala II, która dostarczała produkowane w swoim zakładzie płytki (cała produkcja tej spółki dystrybuowana jest za pośrednictwem spółki Ceramika Nowa Gala SA, posiadającej dział sprzedaży i magazyny);
- Ceramika Gres SA, która dostarczała półprodukty do lappatowania i materiały reklamowe, w tym ekspozytory.

Poza spółkami zależnymi, najistotniejszymi dostawcami Nowej Gali są lokalni dostawcy gazu i energii elektrycznej oraz producenci i dystrybutorzy materiałów do produkcji (skalenie, gliny, barwniki mineralne). Spółka zaopatruje się w ogólnie dostępne surowce naturalne używane przy produkcji płytek, głównie importowane, ze względu na lepszą jakość surowców. Udział żadnego z dostawców (poza spółkami zależnymi) nie przekracza wartości 10% dostaw.

#### **5. INFORMACJA O POWIĄZANIACH ORGANIZACYJNYCH I TRANSAKCJACH Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI**

Informacja o strukturze grupy kapitałowej i transakcjach z podmiotami powiązanymi została zamieszczona w sprawozdaniu finansowym.

#### **6. INFORMACJE O UMOWACH ZNACZĄCYCH**

W roku 2011 emitent nie zawierał znaczących umów.

#### **7. INFORMACJE O ZAWARCIU PRZEZ EMITENTA LUB JEDNOSTKĘ OD NIEGO ZALEŻNĄ JEDNEJ LUB WIELU TRANSAKCJI Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI, JEŻELI POJEDYNCZO LUB ŁĄCZNIE SĄ ONE ISTOTNE I ZOSTAŁY ZAWARTE NA INNYCH WARUNKACH NIŻ RYNKOWE**

W okresie objętym niniejszym raportem przez emitenta ani przez spółki od niego zależne nie zostały zawarte transakcje z podmiotami powiązanymi, zarówno pojedynczo, ani też łącznie, które byłyby istotne i zawarte na warunkach innych niż rynkowe.

#### **8. ZACIĄgniĘTE KREDYTY, POŻYCZKI ORAZ UDZIELONE PORECZENIA I GWARANCJE**

##### **8.1 KREDYTY**

###### **8.1.1 UMOWA KREDYTOWA Z BRE BANKIEM SA**

W celu sfinansowania importu urządzeń dla Ceramiki Nowej Gali SA, 7 marca 2011 roku podpisano z BRE Bankiem SA umowę o 5 letni kredyt inwestycyjny na kwotę 688 tysięcy euro. Termin spłaty ostatniej raty przypada na 4 marca 2016 roku.

##### **8.2 OTRZYMANE POŻYCZKI**

W 2011 roku emitent nie otrzymał żadnych pożyczek.

## **9. INFORMACJA O UDZIELONYCH POŻYCZKACH, GWARANCJACH I PORĘCZENIACH**

W 2011 roku Ceramika Nowa Gala SA nie udzielała poręczeń kredytu, pożyczki lub gwarancji, których wartość stanowiłaby równowartość co najmniej 10% kapitałów własnych emitenta. Tym niemniej w związku z przedłużeniem okresu finansowania udzielonego spółce zależnej Ceramicie Gres SA przez HSBC Bank Polska SA stosownemu wydłużeniu uległ okres obowiązywania poręczeń udzielonych przez Ceramikę Nową Galę SA. Łączna kwota tych poręczeń to 21 mln złotych.

## **10. WYKORZYSTANIE ŚRODKÓW POCHODZĄCYCH Z WPŁYWÓW Z WYEMITOWANYCH PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH**

W 2011 roku nie przeprowadzono żadnych emisji papierów wartościowych.

## **11. REALIZACJA PROGNOZ FINANSOWYCH**

W roku 2011 emitent nie opublikował prognoz.

## **12. OCENA ZARZĄDZANIA ZASOBAMI FINANSOWYMI**

Ceramika Nowa Gala SA prowadzi politykę utrzymywania bezpiecznej struktury finansowania swojego majątku tak, aby przepływ gotówki generowany przez bieżącą działalność operacyjną pomniejszony o wydatki inwestycyjne pozwalał na obsługę zobowiązań spółki, z uwzględnieniem marginesu bezpieczeństwa. Na koniec roku 2011 kapitały własne stanowiły 67,9% sumy bilansowej emitenta. Wskaźnik bieżącej płynności kształtował się na poziomie 2,0 i spółka na bieżąco regulowała swoje zobowiązania (w przypadku niektórych zobowiązań z tytułu dostaw występowały niewielkie opóźnienia). Spółka jest podmiotem dominującym w grupie kapitałowej i należy pamiętać, że analiza jednostkowego sprawozdania z sytuacji finansowej nie oddaje w pełni sytuacji finansowej emitenta.

**Wybrane wskaźniki ekonomiczne**

	2011	2010
Wskaźnik bieżącej płynności	2,00	2,13
Wskaźnik bieżącej płynności II	0,83	0,88
Rentowność majątku	3,81%	-1,16%
Rentowność kapitału własnego	5,62%	-1,69%
Rentowność netto sprzedaży	6,16%	-2,11%
Szybkość spłaty należności w dniach	89	93
Szybkość spłaty zobowiązań w dniach	117	121
Rotacja zapasów w dniach	175	174

**13. OCENA MOŻLIWOŚCI REALIZACJI ZAMIERZEŃ INWESTYCYJNYCH**

W roku 2011 Ceramika Nowa Gala SA przeprowadziła modernizację własnego wydziału polerowania płytek. Udzielony przez BRE Bank SA w I kwartale 2011 roku kredyt inwestycyjny oraz operacyjne przepływy gotówkowe w całości zapewniły sfinansowanie wymienionych zamierzeń inwestycyjnych. W 2012 roku emitent będzie ponosić bieżące nakłady związane z utrzymaniem posiadanego majątku. Równocześnie planuje się kontynuowanie skupu akcji własnych, których przynajmniej część zostanie poniesiona aportem do spółki zależnej CNG Luxembourg S.a.r.l. Wszystkie te wydatki będzie można sfinansować w oparciu o generowany cash flow operacyjny i w oparciu o dostępne linie kredytowe.

**14. NIETYPOWE ZDARZENIA MAJĄCE WPŁYW NA WYNIKI FINANSOWE SPÓŁKI**

- Wypłata dywidendy ze spółki zależnej CNG II w kwocie 9.141 tys. zł.
- Pomimo rosnącej sprzedaży emitent w 2011 roku (szczególnie w I połowie tego roku) czasowo ograniczał produkcję swoich wyrobów. W efekcie część kosztów stałych obciążała wprost wynik finansowy za 2011 rok – kwota obciążenia wyniku brutto to ok. 1.500 tys. zł.
- Poniesiono nakłady na rozbudowę wydziału polerowania w wysokości 6.200 tys. zł.
- Wznowienie skupu akcji – kwota środków wydatkowanych na ten cel w roku 2011 wyniosła 6.338 tys. zł.
- Odliczenie niesłusznie zapłaconego VAT za lata 2005-2008 w kwocie 1.126 tys. zł.
- Sprzedaż nieruchomości wykorzystywanej jako magazyn surowców (pozycja prezentowana w sprawozdaniu z sytuacji finansowej na 31 grudnia 2010 roku jako aktywa trwale dostępne do sprzedaży) – kwota przychodu z tytułu sprzedaży to 3.200 tys. zł.



## **15. ZEWNĘTRZNE I WEWNĘTRZNE CZYNNIKI ISTOTNE DLA ROZWOJU SPÓŁKI ORAZ PERSPEKTYWY ROZWOJU JEJ DZIAŁALNOŚCI**

### **15.1 KONIUNKTURA GOSPODARCZA**

W roku 2011, zarówno na rynku krajowym jak i zagranicznym, nastąpiło ożywienie, dzięki któremu możliwe było zwiększenie sprzedaży. Wciąż istnieje ryzyko odwrócenia trendu wzrostowego w gospodarce. Ryzyko to w szczególności pogłębia niepewna sytuacja finansów publicznych w Polsce oraz krajach należących do strefy euro. Spółka stara się zmniejszyć to ryzyko poprzez poszerzenie oferty produktowej oraz poszukiwanie nowych kanałów zbytu, w szczególności na tych rynkach eksportowych, na których do tej pory produkty spółki nie były obecne.

### **15.2 POZYCJA SPÓŁKI NA RYNKU**

Ceramika Nowa Gala SA utrzymuje istotne przewagi konkurencyjne nad innymi producentami płytek typu gres, działającymi na rynku polskim: wyspecjalizowane wyposażenie fabryk oraz stale poszerzana oferta produktowa. Spółka posiada nowoczesną linię do produkcji płytek gresowych w technologii full-body. Dzięki zakładowi produkcyjnemu w spółce zależnej oferta emitenta poszerzana jest o wyrafinowane gresy szklawione. Emitent może plasować swoje wyroby w wysokich segmentach cenowych.

### **15.3 SPECJALIZACJA PRODUKCJI**

Ważnym elementem przyjętej strategii rozwoju jest koncentracja działań spółki na rynku podłogowych płytek gresowych. Specjalizacja produkcji przy wykorzystaniu zakupionych we Włoszech nowoczesnych linii technologicznych umożliwia Ceramicie Nowej Gali oferowanie produktów w kilku kategoriach, obejmujących głównie płytki wysokiej jakości. Spółka realizuje strategię producenta wyspecjalizowanego i kieruje swoją ofertę do wyższych segmentów rynku.

### **15.4 POTENCJAŁ ROZWOJOWY SPÓŁKI**

Emitent posiada potencjał w zakresie produktów, logistyki, marketingu i sprzedaży do dalszego wzrostu sprzedaży w oparciu o bazę produkcyjną spółki i podmiotu zależnego. Aktualnie podstawowym ograniczeniem jest niepewność co do przyszłej koniunktury w gospodarce światowej i w branży płytek ceramicznych.

### **15.5 STRATEGIA I ROZWÓJ EMITENTA**

Ceramika Nowa Gala SA realizuje strategię producenta wyspecjalizowanego, oferując płytki wysokiej jakości i stosunkowo drogie, dystrybuowane przez wyspecjalizowanych hurtowników. Są one przeznaczone dla wymagających konsumentów, dla których cena nie jest podstawowym kryterium wyboru. Produkty takie stanowią niewielki fragment całego rynku płytek i są w zasadzie nieobecne w masowych kanałach dystrybucji.

Zakup w 2007 roku 100% akcji Ceramiki Gres SA wzmocnił pozycję grupy kapitałowej Ceramiki Nowej Gali, szczególnie w segmencie płytek podłogowych. Z uwagi jednak na odmienny asortyment produktów oferowanych przez przejętą spółkę (gresy szklawione głównie z segmentu średniego lub niskiego) utrzymywane

są niezależne znaki towarowe obu producentów. Tym niemniej, nastąpiła daleko idąca integracja spółek należących do grupy.

W 2011 roku nastąpiło zwiększenie mocy produkcyjnych w segmencie płytek polerowanych i półpolerowanych. Była to odpowiedź na szybko rosnące zapotrzebowanie rynku na tego typu produkty.

Spółka zamierza koncentrować się na umocnieniu pozycji rynkowej w swym podstawowym segmencie wprowadzając nowe produkty oraz kontynuować program poprawy efektywności funkcjonowania. Możliwości dalszego wzrostu upatruje się między innymi na rynkach eksportowych.

## **16. ZMIANY W ZASADACH ZARZĄDZANIA PRZEDSIĘBIORSTWEM SPÓŁKI ORAZ JEJ GRUPĄ KAPITAŁOWĄ**

W 2011 roku nie nastąpiła zmiana w zasadach zarządzania emitentem oraz jego grupą kapitałową.

## **17. ZMIANY W SKŁADZIE OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH**

W 2011 roku nie nastąpiła zmiana w składzie osób zarządzających oraz nadzorujących emitenta.

Zarząd spółki składa się z dwóch do pięciu osób, w tym prezesa, wiceprezesów i członków, powoływanych i odwoływanych przez radę nadzorczą. Kadencja członka zarządu trwa trzy lata. Członków zarządu powołuje się na okres wspólnej kadencji. Liczbę członków zarządu określa rada nadzorcza – aktualnie są to dwie osoby. Osobom zarządzającym nie przysługują uprawnienia do podjęcia decyzji o emisji lub wykupie akcji spółki, poza uprawnieniami przyznanymi przez uchwały walnego zgromadzenia w ramach funkcjonujących programów skupu akcji własnych. Działanie zarządu regulują przede wszystkim statut spółki (w szczególności §16-18) oraz Kodeks spółek handlowych.

Prokurentem w Ceramice Nowej Gali SA jak również w spółce zależnej Ceramika Nowa Gala II sp. z o.o. jest pan Zbigniew Polakowski.

## **18. UMOWY Z OSOBAMI ZARZĄDZAJĄCYMI PRZEWIDUJĄCE REKOMPENSATĘ W PRZYPADKU ICH REZYGNACJI LUB ZWOLNIENIA**

Na mocy umów o pracę, każdemu z członków zarządu przysługuje odprawa w wysokości trzymiesięcznego wynagrodzenia zasadniczego. Z wszystkim członkami zarządu zawarto umowy o zakazie konkurencji. W czasie trwania zakazu konkurencji członkowi zarządu przysługuje odszkodowanie.

## 19. WARTOŚĆ WYNAGRODZEŃ I NAGRÓD WYPŁACONYCH LUB NALEŻNYCH OSOBOM ZARZĄDZAJĄCYM I NADZORUJĄCYM

### Wynagrodzenia wypłacone osobom zarządzającym (tys. zł)

Imię i nazwisko	CNG SA	CNG II	Ceramika Gres	Razem
Waldemar Piotrowski	388	88	145	621
Paweł Górnicki	279	58	120	457
Zbigniew Polakowski	126	74	65	265
<b>Razem</b>	<b>793</b>	<b>220</b>	<b>330</b>	<b>1 343</b>

### Wynagrodzenia wypłacone członkom rady nadzorczej (tys. zł)

Imię i nazwisko	Spółka	Kwota
Grzegorz Leszczyński	CNG SA	32,4
Paweł Marcinkiewicz	CNG SA	39,6
Grzegorz Ogonowski	CNG SA	32,4
Wojciech Włodarczyk	CNG SA	32,4
Łukasz Żuk	CNG SA	32,4
<b>Razem</b>		<b>169,2</b>

Wynagrodzenia podano w kwotach brutto wraz z kosztami innych świadczeń.

## 20. NIESPŁACONE POŻYCZKI, KREDYTY, GWARANCJE, PORECZENIA ITP. UDZIELONE PRZEZ SPÓŁKĘ BĄDŹ JEDNOSTKI OD NIEJ ZALEŻNE NA RZECZ OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH, BĄDŹ NA RZECZ OSÓB Z NIMI POWIĄZANYCH

Na dzień kończący rok obrotowy tego typu transakcje nie występowały.

## 21. AKCJE EMITENTA POSIADANE PRZEZ OSOBY ZARZĄDZAJĄCE I NADZORUJĄCE

Na dzień publikacji niniejszego raportu z informacji dostępnych emitentowi wynika, że:

- pan Waldemar Piotrowski, pełniący funkcję prezesa zarządu, posiada 10 806 249 akcji emitenta stanowiących 18,95% udziału w kapitale akcyjnym emitenta i dających prawo do wykonywania takiej samej liczby głosów na walnym zgromadzeniu;
- pan Paweł Górnicki, pełniący funkcję wiceprezesa zarządu, posiada 352 077 akcji emitenta stanowiących 0,62% udziału w kapitale akcyjnym emitenta i dających prawo do wykonywania takiej samej liczby głosów na walnym zgromadzeniu;

- pan Zbigniew Polakowski, pełniący funkcję prokurenta, posiada 12 070 akcji emitenta stanowiących 0,02 % udziału w kapitale akcyjnym emitenta i dających prawo do wykonywania takiej samej liczby głosów na walnym zgromadzeniu;

pan Grzegorz Leszczyński, pełniący funkcję członka rady nadzorczej, posiada 773 537 akcji emitenta stanowiących 1,36 % udziału w kapitale akcyjnym emitenta i dających prawo do wykonywania takiej samej liczby głosów na walnym zgromadzeniu.

## 22. INFORMACJA O ZNACZĄCYCH AKCJONARIUSZACH

Zgodnie z otrzymanymi przez spółkę informacjami następujący akcjonariusze posiadają akcje uprawniające do co najmniej 5% głosów na walnym zgromadzeniu:

Akcjonariusz	Ilość objętych akcji	Procentowy udział w kapitale akcyjnym	Głosy na WZ	Procentowy udział w głosach na WZ
Piotrowski Waldemar	10 806 249	18,95%	10 806 249	18,95%
Łącznie Ceramika Nowa Gala SA i CNG Luxembourg S.a.r.l.*	8 769 983	15,38%	8 769 983	15,38%
AMPLICO OFE (d. AIG OFE)	8 703 963	15,26%	8 703 963	15,26%
Allianz Polska OFE	3 761 616	6,59%	3 761 616	6,59%

\* emitent, ani spółka zależna, nie mają prawa wykonywać prawa głosu z posiadanych przez siebie akcji własnych

Nie istnieją papiery wartościowe dające specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do spółki. Z akcjami spółki nie wiążą się żadne ograniczenia dotyczące przenoszenia praw własności, ani ograniczenia w wykonywaniu prawa głosu.

## 23. INFORMACJE O ZNANYCH EMITENTOWI UMOWACH, W WYNIKU KTÓRYCH W PRZYSZŁOŚCI MOGĄ NASTĄPIĆ ZMIANY W PROPORCJACH POSIADANYCH AKCJI PRZEZ DOTYCHCZASOWYCH AKCJONARIUSZY

Spółce nie są znane funkcjonujące umowy tego typu.

## 24. INFORMACJA O UMOWACH Z BIEGŁYM REWIDENTEM

Podmiotem badającym sprawozdanie finansowe emitenta jest BDO sp. z o.o. Badanie sprawozdania finansowego za rok 2011 zostało przeprowadzone w oparciu o umowę podpisaną 29 lipca 2011 roku. Umowa ta dotyczy badania jednostkowego sprawozdania finansowego spółki za rok 2011, skonsolidowanego sprawozdania finansowego spółki za rok 2011, przeglądu śródrocznego jednostkowego sprawozdania finansowego sporządzonego na 30 czerwca 2011 roku oraz przeglądu śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego sporządzonego na 30 czerwca 2011 roku. Łączne wynagrodzenie przysługujące podmiotowi dokonującemu badania

z tytułu tej umowy wynosi 63 tysięcy złotych. Dodatkowo, z tytułu umów o badanie jednostkowych, rocznych sprawozdań finansowych oraz przeglądu półrocznych sprawozdań finansowych spółek zależnych, BDO sp. z o.o. przysługuje wynagrodzenie w łącznej kwocie 47 tysięcy złotych. Podmiotowi badającemu przysługuje również zwrot poniesionych kosztów badania, według faktycznie poniesionych wydatków.

W roku 2010 BDO sp. z o.o. świadczyła na rzecz spółek grupy usługi na podstawie umów z 1 lipca 2010 roku obejmujące:

- przegląd śródrocznego jednostkowego sprawozdania finansowego emitenta, jednostkowego sprawozdania finansowego spółek zależnych oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego emitenta sporządzonych na dzień 30 czerwca 2010 roku,
- badanie rocznego jednostkowego sprawozdania finansowego emitenta, jednostkowego sprawozdania finansowego spółek zależnych oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego emitenta sporządzonych na dzień 31 grudnia 2010 roku.

Z tytułu umów zawartych w 2010 roku, firma BDO sp. z o.o. otrzymała wynagrodzenie w kwocie 140 tysięcy zł plus podatek VAT oraz zwrot faktycznie poniesionych kosztów badania. Ponadto, w 2010 roku BDO sp. z o.o. otrzymała wynagrodzenie w kwocie 9 tysięcy złotych z tytułu wyceny akcji wnoszonych aportem do spółki zależnej CNG Luxembourg S.a.r.l.

## **25. OPIS ISTOTNYCH CZYNNIKÓW RYZYKA Z OKREŚLENIEM W JAKIM STOPNIU EMITENT JEST NA NIE NARAŻONY**

### **25.1 CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ EMITENTA**

#### **25.1.1 RYZYKO ZWIĄZANE ZE WZROSTEM KOSZTÓW PRODUKCJI**

Spółka zużywa w procesie produkcyjnym znaczące ilości gazu ziemnego, energii elektrycznej i surowców. Zwiększenie poziomu cen gazu, energii elektrycznej lub surowców może niekorzystnie wpłynąć na wyniki działalności spółki. Szczególnie w przypadku gazu i energii występuje uzależnienie od pojedynczych dostawców o pozycji monopolistycznej. Spółka przykłada dużą wagę do kontroli i ograniczania kosztów na poszczególnych etapach produkcji. Nie wyklucza się również konieczności podwyżki cen sprzedawanych produktów.

#### **25.1.2 RYZYKO ZWIĄZANE Z NIEPEŁNYM WYKORZYSTANIEM POSIADANYCH MOCY PRODUKCYJNYCH**

Pomimo wyraźnego ożywienia popytu, jakie miało miejsce w 2011 roku, niepewna sytuacja makroekonomiczna, zwłaszcza na obszarze krajów Unii Europejskiej potencjalnie może przełożyć się na osłabienie popytu na produkty spółki. W takiej sytuacji konieczne może być ograniczenie produkcji, dostosowujące jej poziom do poziomu realizowanej sprzedaży. Działanie takie jest korzystne biorąc pod uwagę utrzymanie bezpiecznego poziomu płynności finansowej. Równocześnie jednak oznaczać będzie spadek rentowności, gdyż większa część stałych kosztów produkcyjnych obciążać będzie bezpośrednio wynik finansowy spółki.

### **25.1.3 RYZYKO ZWIĄZANE Z DOSTĘPNOŚCIĄ WYSOKIEJ JAKOŚCI SUROWCÓW WYKORZYSTYWANYCH W PROCESIE PRODUKCYJNYM**

W procesie produkcji płytek ceramicznych spółka wykorzystuje wysokiej jakości surowce naturalne. Aby uzyskać wysoką jakość gresu, wymagane są składniki o niskim poziomie zanieczyszczeń. Uzyskanie żywych kolorów wymaga zastosowania masy, która po wypaleniu nie ciemnieje. Istnieje ryzyko ograniczonej dostępności surowców o wymaganych parametrach jakościowych, a spółka może być zmuszona do zmiany stosowanych receptur. Spółka zabezpiecza się przed tym ryzykiem tworząc alternatywne receptury, z wykorzystaniem odpowiednich zamienników.

### **25.1.4 RYZYKO ZWIĄZANE ZE ZMIANAMI UPODOBAŃ KONSUMENTÓW**

Rynek płytek ceramicznych charakteryzuje się występowaniem zmiennych trendów mody, co powoduje konieczność do podążania przez producentów za zmiennymi preferencjami nabywców. Możliwe niedopasowanie oferowanego asortymentu do oczekiwań klientów stwarza ryzyko powstania nadmiernych zapasów lub też konieczności ich sprzedaży po niższych cenach. Ryzyko niedopasowania asortymentu do gustów nabywców rośnie wraz z poszerzeniem oferty o nowe wzory. Aby ograniczyć to ryzyko spółka obserwuje występujące na rynku trendy oraz dopasowuje ofertę produktową do gustów i wymagań klientów.

## **25.2 CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z OTOCZENIEM, W JAKIM EMITENT PROWADZI DZIAŁALNOŚĆ**

### **25.2.1 RYZYKO ZWIĄZANE Z SYTUACJĄ MAKROEKONOMICZNĄ KRAJÓW STREFY EURO**

Pomimo poprawy w 2011 roku koniunktury odnotowanej zarówno w gospodarce krajowej jak i na rynkach zagranicznych, w 2012 roku istnieje ryzyko wystąpienia kryzysu finansów publicznych w szczególności w krajach strefy euro. Z uwagi na bardzo ściśle powiązania gospodarki krajowej z tym obszarem gospodarczym istnieje możliwość pogorszenia koniunktury, w efekcie czego popyt na produkty spółki może utrzymywać się na niższym poziomie. Spółka stara się zmniejszyć to ryzyko poprzez poszerzenie oferty produktowej oraz aktywne poszukiwanie nowych kanałów zbytu, w szczególności na tych rynkach eksportowych, na których do tej pory produkty spółki nie były obecne.

### **25.2.2 RYZYKO ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ FIRM KONKURENCYJNYCH**

Spółka plasuje swoje produkty w wyższym segmencie rynku, gdzie tradycyjnie dominowały firmy włoskie i hiszpańskie. Natomiast dla produktów ekonomicznych największe znaczenie ma konkurencja krajowa. W związku ze spowolnieniem gospodarczym znaczenie rywalizacji wzrosło we wszystkich segmentach. Ceramika Nowa Gala podejmuje działania mające na celu utrzymanie jej pozycji jako wiodącego producenta podłogowych płytek gresowych poprzez aktywne poszukiwanie nowych możliwości rozbudowy posiadanego potencjału, mających na celu wzmocnienie grupy kapitałowej. Ponadto chcąc utrzymać przewagę konkurencyjną stale unowocześnia i poszerza swoją ofertę asortymentową.

### **25.2.3 RYZYKO WZROSTU KONKURENCJI DLA OFEROWANYCH PŁYTEK CERAMICZNYCH ZE STRONY INNYCH MATERIAŁÓW WYKOŃCZENIOWYCH**

Płytki ceramiczne ścienne i podłogowe są jednym z najpopularniejszych materiałów wykończeniowych, jednakże z produktami spółki, w pewnym stopniu, konkurują producenci innych materiałów takich jak naturalny kamień, czy drewno. Istnieje ryzyko, że w przyszłości nowe lub istniejące materiały wykończeniowe staną się atrakcyjnym substytutem płytek ceramicznych. Sytuacja taka mogłaby negatywnie wpłynąć na poziom sprzedaży oraz wyniki spółki.

### **25.2.4 RYZYKO ZWIĄZANE Z NIESTABILNOŚCIĄ RYNKÓW WSCHODNIO-EUROPEJSKICH I AZJATYCKICH**

Spółka sprzedaje część swojej produkcji na rynkach krajów wschodnioeuropejskich oraz euroazjatyckich. Z uwagi na wciąż mało przejrzyste zasady funkcjonowania tych rynków dochodzenie należności może być tam utrudnione. Ryzyko to jest minimalizowane poprzez stosowną politykę kredytowania odbiorców.

### **25.2.5 RYZYKO ZWIĄZANE Z SYSTEMEM PODATKOWYM**

Polski system podatkowy charakteryzuje się częstymi zmianami przepisów, a wiele z nich nie zostało sformułowanych w sposób dostatecznie precyzyjny i brak jest ich jednoznacznej wykładni. Interpretacje przepisów podatkowych ulegają częstym zmianom, a zarówno praktyka organów skarbowych, jak i orzecznictwo sądowe w sferze opodatkowania, są wciąż niejednolite. Dodatkowym czynnikiem powodującym zmniejszenie stabilności polskich przepisów podatkowych jest harmonizacja przepisów prawa podatkowego w państwach należących do Unii Europejskiej. W związku z rozbieżnymi interpretacjami przepisów podatkowych w przypadku polskiej spółki zachodzi większe ryzyko, niż w przypadku spółki działającej w bardziej stabilnych systemach podatkowych, iż zastosowane przez jednostkę rozwiązania w tym zakresie zostaną uznane za niezgodnie z przepisami podatkowymi. Jednym z aspektów niedostatecznej precyzji unormowań podatkowych jest brak przepisów przewidujących formalne procedury ostatecznej weryfikacji prawidłowości naliczenia zobowiązań podatkowych za dany okres. Deklaracje podatkowe oraz wysokość faktycznych wypłat z tego tytułu mogą być kontrolowane przez organy skarbowe przez pięć lat od końca roku, w którym minął termin płatności podatku. Przyjęcie przez organy podatkowe odmiennej interpretacji przepisów podatkowych niż zakładana przez spółkę może mieć istotny negatywny wpływ na działalność spółki, jej sytuację finansową, wyniki i perspektywy rozwoju. Emitent nie przewiduje wystąpienia tego typu niebezpieczeństwa, ale nie może go całkowicie wykluczyć. Podobne ryzyko występuje w przypadku obowiązkowych obciążeń z tytułu ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych.

### **25.3 RYZYKO FINANSOWE ORAZ CELE I ZASADY ZARZĄDZANIA TYM RYZYKIEM**

Do głównych instrumentów finansowych, z których korzysta spółka, należą kredyty bankowe, środki pieniężne i lokaty krótkoterminowe. Głównym celem tych instrumentów finansowych jest pozyskanie środków finansowych na działalność spółki. Emitent posiada też inne instrumenty finansowe, takie jak należności i

zobowiązania z tytułu dostaw i usług, które powstają bezpośrednio w toku prowadzonej przez nią działalności. Ponadto spółka posiada udziały w innych podmiotach gospodarczych, przy czym ich wartość jest nieistotna. Spółka nie zawierała transakcji z udziałem instrumentów pochodnych. Zasadą stosowaną przez emitenta obecnie i przez cały okres objęty niniejszym sprawozdaniem finansowym jest nieprowadzenie obrotu instrumentami finansowymi.

Główne rodzaje ryzyka wynikającego z instrumentów finansowych spółki obejmują ryzyko stopy procentowej, ryzyko walutowe oraz ryzyko kredytowe. Zarząd weryfikuje i uzgadnia zasady zarządzania każdym z tych rodzajów ryzyka – zasady te zostały w skrócie omówione poniżej. Wielkość tego ryzyka w okresie została przedstawiona poniżej. Zasady rachunkowości spółki dotyczące instrumentów finansowych zostały omówione we wprowadzeniu do sprawozdania finansowego.

### **25.3.1 RYZYKO STÓP PROCENTOWYCH**

W chwili obecnej aktywa i pasywa wykazywane w sprawozdaniu z sytuacji finansowej nie podlegają wahaniom ze względu na zmiany stóp procentowych. Jednak ze względu na wykorzystywanie przez spółkę źródeł finansowania o zmiennej stopie oprocentowania, wzrost stóp bazowych oraz wzrost marż stosowanych przez instytucje finansowe może powodować zwiększenie kosztów finansowych. Spółka nie korzysta z instrumentów zabezpieczających przepływy pieniężne przed ryzykiem zmiany stóp procentowych.

### **25.3.2 RYZYKO ZWIĄZANE Z KURSEM WALUT**

Spółka prowadzi transakcje importowe i eksportowe w walutach obcych (USD i EUR) na znaczącą skalę. Zmiana kursu walut względem złotego może być przyczyną osiągnięcia niższych od zamierzonych wyników. Wahania kursów wpływają na wynik finansowy poprzez:

- zmiany wyrażonej w złotówkach wartości sprzedaży eksportowej i wyrażonych w złotówkach kosztów produkcji, w części dotyczącej importowanych surowców,
- zmieniające się koszty nabywanych w kraju surowców, materiałów, nośników energii i usług, których cena uzależniona jest, bezpośrednio lub pośrednio, od kursów walut,
- zrealizowane różnice kursowe powstałe między datą sprzedaży lub zakupu, a datą zapłaty należności lub zobowiązania,
- niezrealizowane różnice kursowe z wyceny rozrachunków na dzień bilansowy,
- zmieniające się natężenie konkurencji związane z poziomem cen płytek importowanych.

Ponieważ spółka prowadzi transakcje zagraniczne zarówno w zakresie eksportu jak i importu, ryzyko wahań kursowych jest do pewnego stopnia kompensowane. Transakcje handlowe w walutach obcych (import i eksport) należą do normalnego toku działalności spółki. W związku z powyższym, przyszłe przepływy pieniężne z tego tytułu są narażone na zmianę ich wartości wynikającą z wahań kursów walut, a dostępne możliwości zabezpieczenia ryzyka walutowego, ze względu na występującą na rynkach eksportowych niepewność, są ograniczone. W



szczegółności poziom kompensacji pomiędzy przychodami i kosztami walutowymi stał się mniej przewidywalny.

### 25.3.3 RYZYKO KREDYTOWE

Z należnościami od klientów wiąże się ryzyko kredytowe. Każdego roku część należności zostaje utracona (są tworzone odpisy aktualizujące). Ryzyko kredytowe związane z należnościami od klientów jest ograniczane poprzez:

- limitowanie ekspozycji na pojedynczy podmiot (limity kredytowe),
- dywersyfikację, poprzez współpracę z wieloma podmiotami, tak że żaden nie ma pozycji dominującej,
- ubezpieczenie większości należności,
- inne zabezpieczenia (na przykład weksle gwarancyjne).

Zadłużenie poszczególnych klientów jest monitorowane i w przypadku wystąpienia problemów podejmowane są działania mające na celu ściągnięcie należności. Przy ustalaniu zasad ograniczania ryzyka kredytowego są brane pod uwagę również utracone korzyści, wynikające ze zmniejszonej sprzedaży do danego klienta, wskutek przyjętych ograniczeń.

### 25.3.4 RYZYKO PŁYNNOŚCI

Spółka korzysta z finansowania zewnętrznego, od którego uzależniona jest jej płynność. W celu zapewnienia dostępności finansowania spółka utrzymuje udział długu w finansowaniu na bezpiecznym poziomie (patrz też komentarz w nocie [16]). W tabeli poniżej pokazano wymagalność poszczególnych klas zobowiązań, licząc od dnia bilansowego.

Klasa zobowiązań finansowych	Razem	do 6 miesięcy	od 6 do 12 miesięcy	w 2012	Kolejne lata
Zobowiązania handlowe i inne zobowiązania	45 328	45 328	-	-	-
Opłaty z tytułu leasingu operacyjnego*	1 447	373	246	492	336
Kredyty podlegające refinansowaniu	19 421	2 855	2 156	14 410	-
Kredyty do spłaty	12 384	1 739	1 739	7 489	1 417
<b>Razem</b>	<b>78 580</b>	<b>50 295</b>	<b>4 141</b>	<b>22 391</b>	<b>1 753</b>

dane w tysiącach złotych

\*dotyczy najistotniejszych umów najmu powierzchni biurowych, magazynowych oraz umów wynajmu samochodów

W przypadku istotnych umów klasyfikowanych jako leasing operacyjny, które nie mogą zostać wypowiedziane lub mają określony minimalny, umowny okres wypowiedzenia, całość kwot, które spółka musiałaby zapłacić w okresie do zakończenia umów wynosi 571 tys. zł. Wszystkie te płatności zapadłyby w okresie nie dłuższym niż 12 miesięcy od dnia bilansowego.

### 25.3.5 ANALIZA WRAŻLIWOŚCI INSTRUMENTÓW KAPITAŁOWYCH NA RYZYKA, KTÓRYM PODLEGAJĄ DANE INSTRUMENTY

Instrument finansowy	Waluta	Saldo w walucie	Saldo w złotych	Typ ryzyka	Przyjęty zakres wahań	Poziom wrażliwości
Należności walutowe	EUR	547	2 417	walutowe	+/-20%	483
Należności walutowe	USD	778	2 662	walutowe	+/-20%	532
Walutowe środki pieniężne	EUR	132	585	walutowe	+/-20%	117
Walutowe środki pieniężne	USD	348	1159	walutowe	+/-20%	232
Zobowiązania walutowe	EUR	1 563	6 905	walutowe	+/-20%	1381
Zobowiązania walutowe	USD	557	1 904	walutowe	+/-20%	381
Kredyty zaciągnięte w walucie	EUR	1 223	5 403	walutowe	+/-20%	1081
Kredyty oprocentowane wg stopy zmiennej	EUR	1 223	5 403	stopy procentowej	3,00 pp	162
Kredyty oprocentowane wg stopy zmiennej	PLN	26 402	26 402	stopy procentowej	3,00 pp	792

dane w tysiącach złotych, poza saldami w walucie

### 26. ZOBOWIĄZANIA POZABILANSOWE

Na koniec roku 2011 nie wystąpiły istotne pozycje zobowiązań pozabilansowych.

### 27. OPIS POSTĘPOWAŃ TOCZĄCYCH SIĘ PRZED SĄDEM, ORGANEM WŁAŚCIWYM DLA POSTĘPOWANIA ARBITRAŻOWEGO LUB ORGANEM ADMINISTRACJI PUBLICZNEJ

Żadne z postępowań sądowych bądź administracyjnych, w których stroną była bądź jest spółka lub jednostki od niej zależne nie dotyczy przedmiotu sporu o wartości przewyższającej kwotę 10% kapitałów własnych emitenta.

### 28. OŚWIADCZENIE O STOSOWANIU ŁADU KORPORACYJNEGO

W tym zakresie spółka sporządziła oddzielny dokument, który podlegał badaniu przez biegłego rewidenta i został opublikowany w raporcie rocznym.

### 29. INFORMACJA O SYSTEMIE KONTROLI PROGRAMÓW AKCJI PRACOWNICZYCH

W spółce nie funkcjonują obecnie programy akcji pracowniczych.

### 30. WZNOWIENIE SKUPU AKCJI WŁASNYCH

Z dniem 3 czerwca 2011 roku nastąpiło wznowienie skupu akcji własnych emitenta zgodnie z postanowieniami uchwały nr 3 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 10 października 2008 roku w sprawie wyrażenia zgody na nabycie przez spółkę akcji własnych spółki.

Od dnia wznowienia skupu do dnia 31 grudnia 2011 roku nabyto łącznie 2.786.032 akcje własne o wartości nominalnej 2.786.032 złote, stanowiące 4,88% kapitału zakładowego oraz 4,88% głosów na walnym zgromadzeniu. Kwota

wydatków poniesionych na ten cel w okresie od 1 stycznia 2011 roku do 31 grudnia 2011 roku to 6.339 tys. złotych.

Z kolei po dniu bilansowym, do dnia publikacji niniejszego raportu nabyto łącznie 280.063 akcje własne o wartości nominalnej 280.063 złote, stanowiące 0,49% kapitału zakładowego oraz 0,49% głosów na walnym zgromadzeniu. Kwota wydatków poniesionych na ten cel w okresie od 1 stycznia 2012 roku do dnia publikacji raportu to 606 tys. złotych.

Łącznie spółka wraz z podmiotem zależnym CNG Luxembourg posiada 8.769.983 akcje (w tym podmiot zależny posiada 5.703.888 akcji) stanowiących 8.769.983 głosy na walnym zgromadzeniu spółki.