



URSUS

*Solidny
Partner*

PLAN RESTRUKTURYZACYJNY

Nazwa firmy:	URSUS Spółka Akcyjna w restrukturyzacji
Status prawny:	spółka akcyjna
KRS:	000013785
NIP:	739 23 88 088
REGON:	510481080
Wysokość kapitału zakładowego:	64.600.000,00 PLN
Siedziba:	ul. Frezerów 7 20-209 Lublin Polska
Telefon:	+48 (22) 266 0 266
Faks:	+48 (22) 506 55 35
Adres poczty elektronicznej:	ursus@ursus.com
Adres strony internetowej:	www.ursus.com
Rodzaj przeważającej działalności wg PKD 2007:	28.3 Produkcja maszyn dla rolnictwa i leśnictwa



1. Opis przedsiębiorstwa dłużnika wraz z informacją o aktualnym oraz przyszłym stanie podaży i popytu w sektorze rynku, na którym przedsiębiorstwo działa

Opis przedsiębiorstwa i struktura właścicielska

URSUS S.A. w restrukturyzacji jest spółką publiczną w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzenia instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych (Dz.U. z 2009 r. Nr 185, poz. 1439; 2010 r. Nr 167, poz. 1129 oraz z 2012 r. poz. 836).

URSUS S.A. została utworzona w wyniku przekształcenia POL-MOT Warfama Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w spółkę akcyjną (dziś URSUS S.A.). Uchwała w sprawie przekształcenia spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w spółkę akcyjną podjęta została w dniu 24 czerwca 1997 r. Spółka została utworzona na czas nieoznaczony.

Początki działalności Emitenta sięgają 1946 roku kiedy powstało Przedsiębiorstwo Państwowe – Warmińska Fabryka Maszyn Rolniczych „AGROMET-WARFAMA” Dobrze Miasto. Niewiele istniejących obecnie w kraju firm produkujących maszyny i urządzenia dla rolnictwa może pochwalić się dłuższą od Emitenta tradycją i bogatszym doświadczeniem. Pierwszymi wyrobami fabryki były młocarnie „Jutrzenka”. W kolejnych latach fabryka rozszerzała asortyment produkcji. Po pierwszym ćwierćwieczu działalności fabryka została rozbudowana. W roku 1978 w przedsiębiorstwie rozpoczęto seryjną produkcję przyczep wywrotek. Przełomowym rokiem w działalności firmy był rok 1997, kiedy to zakład został sprywatyzowany, a większościowy pakiet akcji Warfamy (85,7% kapitału akcyjnego, obecnie URSUS S.A.) nabyty został przez POL-MOT Holding S.A. Od tego momentu nastąpił dynamiczny rozwój Spółki.

W grudniu 2006 r. Spółka zakupiła od POL-MOT Holding S.A. 100% udziałów Fabryki Maszyn Rolniczych POL-MOT Opalenica sp. z o.o. z siedzibą w Opalenicy.

W dniu 27 grudnia 2007 r. na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie miało miejsce pierwsze notowanie Praw do Akcji POL-MOT Warfama S.A. (dzisiaj URSUS S.A.).

Z dniem 01.06.2012 r. Spółka zmieniła nazwę na URSUS S.A. (z POL-MOT Warfama S.A.), co stanowiło kolejny etap w rozwoju najsilniejszej marki w polskiej branży rolniczej. Przeniesienie siedziby Spółki do Lublina dopełniło wcześniejsze zmiany korporacyjne.

Do końca roku 2013 spółka URSUS S.A. posiadała oddział główny w Lublinie oraz trzy pozostałe oddziały - w Opalenicy k. Poznania, Dobrym Mieście k. Olsztyna i Biedaszkach Małych k. Kętrzyna. Na podstawie uchwały Rady Nadzorczej z dnia 28 sierpnia 2013r. oddział spółki w Biedaszkach Małych z dniem 1 stycznia 2014 r. zostały przejęte przez oddział spółki w Dobrym Mieście. Przejęcie oddziału stanowiło element procesów restrukturyzacyjnych jakie zostały rozpoczęte w spółce w drugiej połowie 2013 r.

Począwszy od roku 2014 Spółka posiada oddział główny w Lublinie oraz dwie dywizje produkcyjne Spółki w Dobrym Mieście k. Olsztyna i Opalenicy k. Poznania.

Wprowadzając URSUS w nową erę Emitent stał się godnym kontynuatorem ponad 120-letniej znakomitej tradycji produkcji polskich ciągników rolniczych, co w połączeniu z doświadczeniem Emitenta i jego historią daje najmocniejszą polską markę i olbrzymi atut w zdobywaniu rynków i dalszym rozwoju Spółki.

Kapitał akcyjny Spółki wynosi 64.600.000 akcji zwykłych na okaziciela o wartości nominalnej 1,00 zł każda.

Akcjonariat Spółki:

AKCJONARIUSZ	Liczba akcji	Struktura
<i>POL-MOT HOLDING S.A.</i>	16 366 166	25,33%
<i>REO spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Inwestycje S.K.A.</i>	5 618 830	8,70%
<i>POL-MOT AUTO S.A.</i>	2 115 000	3,27%
<i>INVEST-MOT sp. z o.o.</i>	2 007 000	3,11%
RAZEM PODMIOTY POWIĄZANE	26 106 996	40,41%
POZOSTALI	38 493 004	59,59%
RAZEM	64 600 000	100,00%





URSUS

*Solidny
Partner*

Spółki zależne URSUS S.A.

1. Nazwa spółki: **URSUS BUS S.A.** (jednostka zależna)

Adres: ul. Frezerów 7a, 20-209 Lublin

KRS: 0000560174

NIP: 7123296906

REGON: 361636161

Kapitał zakładowy: 24.000.000 PLN.

Udział % akcji posiadanych przez URSUS S.A.: 77,3%.

Profil działalności: produkcja i sprzedaż autobusów i trolejbusów.

2. Nazwa spółki: **URSUS Dystrybucja sp. z o.o.** (jednostka zależna)

Adres: ul. Frezerów 7, 20-209 Lublin

KRS: 0000395392

NIP: 9462634809

REGON: 061249290

Kapitał zakładowy: 16.900.100 PLN.

Udział % udziałów posiadanych przez URSUS S.A.: 95,9%.

Profil działalności: sprzedaż ciągników i maszyn rolniczych.

3. Nazwa spółki: **URSUS sp. z o.o.** (jednostka zależna)

Adres: ul. Frezerów 7, 20-209 Lublin

KRS: 0000610381

NIP: 7123310983

REGON: 364139049

Kapitał zakładowy: 5.000 PLN.

Udział % udziałów posiadanych przez URSUS S.A.: 100%.



URSUS

*Solidny
Partner*

Profil działalności: sprzedaż hurtowa maszyn i urządzeń rolniczych.

4. Nazwa spółki: **Nowe Technologie Przemysłowe sp. z o.o.** (jednostka stowarzyszona)

Adres: ul. Nadbystrzycka 38a, 20-618 Lublin

KRS: 0000637959

NIP: 9462663107

REGON: 365470906

Kapitał zakładowy: 150.000 PLN.

Udział % udziałów posiadanych przez URSUS BUS S.A.: 20%.

Profil działalności: badania naukowe i prace rozwojowe.

Główna działalność Spółki to produkcja maszyn rolniczych, wg PKD (2007) - 28.3 - Produkcja maszyn dla rolnictwa i leśnictwa. Sektor wg klasyfikacji GPW w Warszawie: elektromaszynowy.

Produkty URSUS S.A.

Polityka handlowa Ursus S.A. w restrukturyzacji opiera się na dwóch filarach:

- Własna produkcja
- Kooperacja

Własna produkcja obejmuje:

- produkcję ciągników rolniczych i pras zwijających w Dywizji Produkcji w Lublinie
- produkcję maszyn rolniczych i podzespołów do ciągników rolniczych w Dywizji Produkcji w Dobrym Mieście
- półfabrykatów i części kooperacyjnych dla zagranicznych kontrahentów w Dywizji Produkcji w Opalenicy

Kooperacja obejmuje:

- współpracę z koreańską firmą Branson w produkcji ciągników o mocach 35-75 KM
- współpracę z turecką firmą Tumosan w produkcji ciągników o mocach 75-105 KM

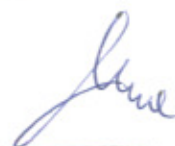
Obecna oferta produktowa przedstawia się w następująco:

Ciągniki:

Ciągniki produkowane w kooperacji z firmą Branson o mocach 35-75 KMC(modele C-335, C-350, C-360, C-375) charakteryzujące się przeznaczeniem dla małych gospodarstw wiejskich, dla firm komunalnych. Mała moc a za tym idąca niska cena a przy tym bardzo dobre wyposażenie w standardzie powoduje, że ciągniki te cieszą się dużym zainteresowaniem rolników którzy mają ograniczony budżet na zakup, którzy rozpoczynają swoją przygodę z rolnictwem (przykładem jest szereg rządowych dofinansowań dla młodych rolników, lub plany modernizacyjne dla małych przedsiębiorstw), rolników którzy chcą wymienić swoje stare ciągniki na nowe o podobnych mocach.



Ciągniki produkowane w kooperacji z firmą Tamosan o mocach 75-105 KM (modele C-380K, C-3105 oraz w przyszłości C-385, C-395) charakteryzujące się przeznaczeniem dla średnich gospodarstw, małych przedsiębiorstw. Segment ciągników około 75 KM jest w ostatnich latach najbardziej popularnym w Polsce. Model Ursus C-380 jest najpopularniejszym modelem ciągników sprzedawanych w Polsce w przeciągu kilku ostatnich lat. Jego następcą C-380K o wzmocnionych parametrach technicznych, lepszych jakościowo materiałach oraz wprowadzeniu nowych solidnych silników Kohler przy założeniu atrakcyjnej ceny ma być godnym następcą. Pokazy premierowe pokazują nam duże zainteresowanie tym modelem ciągnika.



Ciągniki produkowane przez URSUS S.A o mocach 50-150 (modele C-350, C-380, C-385, C-395 Power, C-3110, C-3150) przez ostatnie lata, od 2012 reaktywowały istnienie Ursusa w Polsce jak i zagranicą. Modele o szerokim przekroju zastosowań, począwszy od sadownictwa czy małych gospodarstw (C-350), poprzez średnie gospodarstwa i najpopularniejszy segment rynku (C-380) poprzez bardziej wymagających klientów (C-385, C-3110) aż po nowoczesne ciągniki które nie ustępują parametrami zagranicznym konkurentom z zautomatyzowanymi przekładniami które ułatwią pracę w każdych warunkach (C-395 Power, C-3150). Ciągniki te powstały od podstaw w Lublinie, począwszy od konstrukcji, poprzez testy, aż po produkcję. W tej chwili oferowane są w całej Polsce u autoryzowanych dystrybutorów. Poza krajem największymi odbiorcami zagranicznymi są Niemcy, Czechy, Węgry czyli kraje które mają podobny system rolnictwa jak w Polsce.



Ciągniki linia „afrykańska” produkowana przez URSUS S.A. wg podpisanych kontraktów głównie z odbiorcami z Afryki. Ciągniki te produkowane „na miarę” stanowią w pełni odpowiedź na potrzeby rynków każdego kraju wg założeń zleceniodawców. Ciągniki które Ursus SA ma w swojej ofercie to ciągniki o mocach od 47 do 280 KM.

Maszyny rolnicze:

Prasa zwijająca model Z-543/A przeznaczona jest do zbioru materiałów słomiatych oraz podsuszanej zielonki. Materiał zwijany jest w bele o średnicy 1200 mm. Prasa typowo mechaniczna, w prostej technologii wykorzystywanej od lat w rolnictwie. Prasy tego typu wykorzystywane są w większości czy małych jak i większych gospodarstwach rolniczych.



Linia rozrzutników obornika (model N-218/A) idealny dla małych i średnich gospodarstw. Rozrzutnik ten może być wykorzystywany do rozrzucania obornika, torfu czy innych odpadów organicznych. Prosta, solidna konstrukcja powoduje, że może być użytkowany przez wiele lat bez ubytków technicznych.

Linia przyczep rolniczych (modele T-042, T-083/A, D-608, D-610, D-612, D-614, linia „skandynawska”) o tonażach od 7 do 14 ton, możliwa do zagregowania z każdym ciągnikiem dostępnym na rynku. Przyczepy te powstają wg układu jednego typu: tandem lub dwie osie. Solidna konstrukcja, jakość wykonania i niska cena rynkowa powoduje, że przyczepy te cieszą się dużym zainteresowaniem u rolników w kraju i zagranicą. Ursus SA jest również producentem przyczep które przeznaczone są na rynek skandynawski. Wg zapotrzebowania kontrahenta powstają przyczepy które od wielu lat cieszą się dużą popularnością na tamtym rynku.



Aktualny oraz przyszły stan podaży i popytu

Rynek w Polsce

na podstawie raportu wykonanego na zlecenie URSUS SA w restrukturyzacji przez dr hab. Pawła Klibera - prof. UEP Katedry Ekonometrii - Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

1. Opis rynku ciągników rolniczych w Polsce

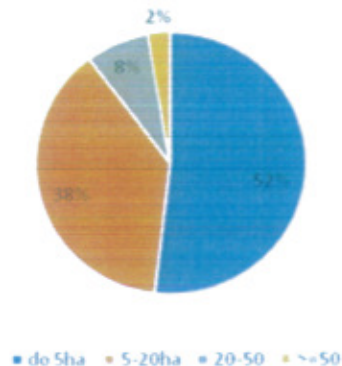
1.1. Gospodarstwa rolne w Polsce

W Polsce istnieje około 1,4 miliona gospodarstw rolniczych, a łączna powierzchnia upraw to prawie 19 mln ha. Około 75% gospodarstw rolnych prowadzi sprzedaż własnych produktów rolnych, a udział gospodarstw zużywających na potrzeby własne więcej niż 50% wartości końcowej produkcji rolniczej wynosi 18%. Największą grupę gospodarstwa stanowią gospodarstwa o wielkości do 5 ha (a w tej grupie najbardziej liczne są gospodarstwa od 2ha do 5 ha). Rysunek 1 przedstawia strukturę wielkości gospodarstw rolnych w 2017 roku.

Większość gospodarstw rolnych w Polsce (52%) to gospodarstwa małe, o wielkości poniżej 5 ha. Gospodarstwa o wielkości ponad 20 ha to jedynie 10,3% wszystkich gospodarstw.



Rysunek 1. Struktura wielkości gospodarstw rolnych w 2017 roku

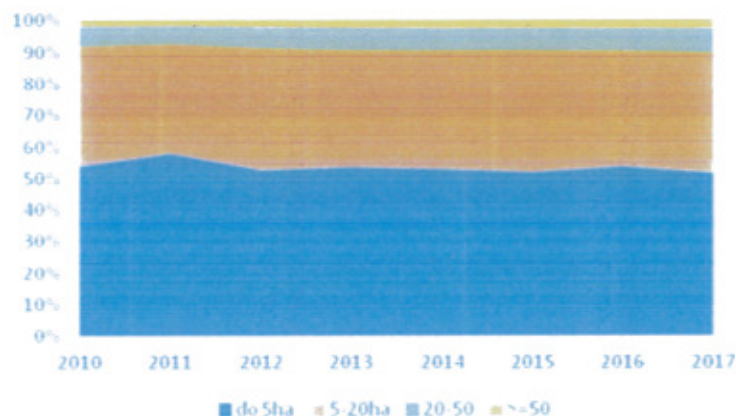



Źródło: na podstawie Rocznika Statystycznego Rolnictwa 2017

W okresie od 2010 roku struktura wielkości gospodarstw rolnych ulegała powolnej, ale stałej zmianie. W okresie od 2010 do 2017 roku średnia wielkość gospodarstwa rolnego wzrosła o ok. 1 ha. Zmiany polegały przede wszystkim na spadku liczebności gospodarstw małych (poniżej 5 ha) z 54% do 52%. Odsetek gospodarstw średnich (5-20 ha) utrzymywał się na stałym poziomie ok. 38%, natomiast wzrósł odsetek gospodarstw średnio-dużych i dużych (20-50 ha oraz powyżej 50 ha): z 8,2% w 2010 roku do 10,3% w roku 2017. Konsolidacja gospodarstw oznaczała spadek ich liczby: z 1 509 tys. w roku 2010 do 1 396 tys. w roku 2017. Zmiany struktury wielkości gospodarstw rolnych zostały przedstawione na Rysunku 2.

Jak można zauważyć, tendencja do konsolidacji gospodarstw rolnych w Polsce jest stała ale bardzo powolna. Nie należy się spodziewać, że w najbliższych kilku latach proces ten ulegnie znacznemu przyspieszeniu – zwłaszcza po zmianach w zasadach obrotu gruntami rolnymi. Można więc przyjąć, że w latach 2019-2023 struktura wielkości gospodarstw pozostanie zbliżona do obecnej.

Rysunek 2. Zmiany w strukturze wielkości gospodarstw rolnych w Polsce

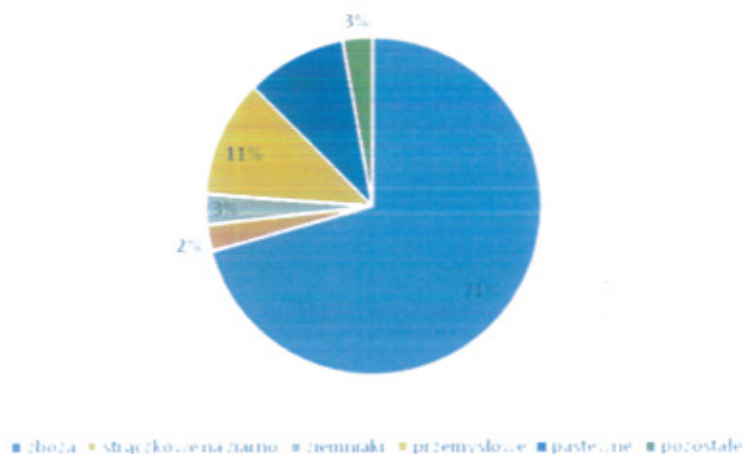



Źródło: na podstawie Roczników Statystycznych Rolnictwa

W okresie od 2010 do 2017 roku powierzchnia użytków rolnych pozostawała zasadniczo bez zmian. Spadła o 0,64% z 18 931 tys. ha do 18 810 tys. ha. W tym okresie o około 3% wzrosła natomiast powierzchnia gruntów pod zasiewami.

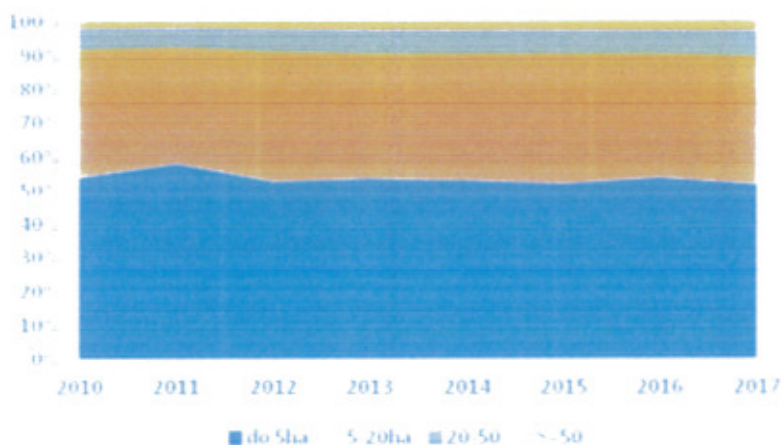
Struktura upraw w latach 2010-2016 podlegała dużym zmianom. Rysunek 3 przedstawia strukturę upraw w 2016 roku. Największą część gruntów przeznaczono pod zasiew zbóż. W roku 2016 było to ok. 70% powierzchni wszystkich zasiewów. Ten udział pozostawał w miarę stały i wahał się od 68% do 72%. Udziały innych upraw wykazywały większe wahania. Rysunek 4 przedstawia dynamikę struktury upraw.

Rysunek 3. Struktura upraw w 2016 roku



Źródło: na podstawie Rocznika Statystycznego Rolnictwa 2017

Rysunek 4. Zmiany struktury upraw




Źródło: na podstawie Roczników Statystycznych Rolnictwa

Powierzchnia upraw zbóż pozostawała stała. Natomiast powierzchnia innych upraw ulegała znacznym zmianom. Tabela 1 przedstawia roczne stopy zmian powierzchni zasiewów dla różnych upraw. W przypadku zbóż zmiany te nie przekraczają 3%. W przypadku innych upraw zmiany są znacznie większe. Na przykład w 2015 powierzchnia upraw roślin strączkowych wzrosła prawie o 90%, aby w następnych latach spaść o 21% i 15%.

Tabela 1. Zmiany powierzchni zasiewów w przypadku różnych upraw

Rok	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
zboża	2,7%	-1,3%	-2,9%	0,1%	0,4%	-1,5%	2,7%
strączkowe na ziarno	-5,2%	29,4%	-18,0%	24,9%	88,4%	-21,1%	-15,3%
ziemniaki	4,8%	-8,7%	-6,1%	-20,8%	9,4%	3,1%	6,6%
przemysłowe	-11,3%	-10,7%	20,1%	4,3%	-0,8%	-9,3%	11,6%
pastewne	19,6%	4,6%	-1,2%	5,7%	10,8%	3,6%	-4,4%
pozostałe	-3,9%	5,9%	-5,6%	10,4%	-1,0%	50,5%	-30,0%
w tym warzywa	12,6%	-2,5%	-14,6%	21,6%	-3,1%	23,4%	-12,8%

Źródło: na podstawie Roczników Statystycznych Rolnictwa

Powierzchnia upraw zbóż w Polsce jest na stałym poziomie i nie wykazuje stałej tendencji do wzrostu lub spadku. Powierzchnia zasiewów innych upraw, takich jak rośliny strączkowe, ziemniaki, rośliny służące do produkcji przemysłowej (buraki cukrowe, rzepak) oraz warzyw, ulega znaczącym zmianom z roku na rok. Zmiany te najprawdopodobniej wynikają z aktualnej sytuacji w danym roku. W grę mogą wchodzić takie czynniki, jak warunki pogodowe, ceny produktów oraz możliwość ich eksportu. Przyszłe wartości tych czynników są trudne do przewidzenia i najprawdopodobniej zmiany w wielkości tych upraw nie mają dużego wpływu na inwestycje w maszyny rolnicze.

Wartość brutto środków trwałych w gospodarstwach rolnych wynosiła w 2016 roku ok. 143 mld PLN, przy czym wartość brutto środków transportu była równa 17 700 mld PLN. Stopień zużycia środków trwałych był wysoki i wynosił 77%. O okresie od 2010 roku wzrósł z poziomu 76,7%. Inwestycje w tym okresie były zatem jedynie na poziomie odtworzeniowym. Tabela 2 przedstawia dynamikę zmian nakładów inwestycyjnych: inwestycji ogółem oraz inwestycji w maszyny i narzędzia oraz środki transportu



(co zawiera zakupy ciągników rolniczych). Jak można zauważyć, inwestycje w środki transportu charakteryzowały się najbardziej zmienną dynamiką. Np. w roku 2012 wzrosły aż o 15%, podczas gdy w roku następnym nastąpił spadek o 5%.

Tabela 2. Dynamika inwestycji w środki trwałe w gospodarstwach rolnych

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ogółem	15%	5%	9%	7%	1%	-5%
maszyny i narzędzia	11%	8%	1%	-3%	4%	-17%
środki transportu	9%	15%	-5%	14%	-6%	13%

Źródło: na podstawie Roczników Statystycznych Rolnictwa

1.2. Rynek ciągników w Polsce – stan obecny i aktualne trendy

W roku 2016 w posiadaniu gospodarstw rolnych w Polsce było łącznie prawie 1 491 tys. ciągników rolniczych. Liczba ta wzrastała przez ostatnie lata. W roku 2010 liczba ciągników w gospodarstwach wynosiła 1 418 tys., a w roku 2013 - 1 4365 tys. Oznacza to, że przez trzy lata, od 2013 do 2016, liczba ciągników wzrosła o prawie 56 tys. sztuk. Między rokiem 2010 a 2013 wzrost ten wynosił jedynie 18 tys. sztuk.

Wraz ze wzrostem liczby ciągników użytkowanych w gospodarstwach rolnych zwiększała się też ich moc. W roku 2010 średnia moc ciągnika wynosiła 37,9 kW (54,2 KM), w roku 2013 było to 42,5 kW (57,8 KM), a w roku 2016 – 45,3 kW (61,6 KM). Oznacza to, że większość użytkowanych ciągników stanowiły ciągniki małej mocy (przez co rozumiemy tu ciągniki o mocy poniżej 60 KM). Według Lorerncowicz i in. (2017) wzrost mocy ciągników był spowodowany w dużej mierze systemem dotacji unijnych wspierających zakupy inwestycyjne w rolnictwie. Dzięki wspomaganiu finansowania zakupów rolnicy często kupują ciągniki wyższych klas, czasami zbyt duże do pracy we własnych gospodarstwach.

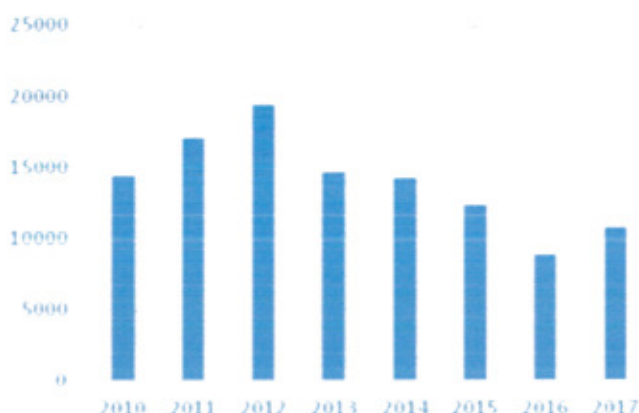
Analiza popytu na nowe ciągniki rolnicze opiera się na liczbie rejestracji nowych ciągników uzyskanych z Centralnej Ewidencji Pojazdów i Kierowców (CEPiK). Liczba rejestracji niekoniecznie musi być taka sama jak wartość popytu ze względu na możliwe opóźnienia w rejestracji zakupionych wcześniej ciągników. Inną przyczyną są „sztuczne” rejestracje dokonywane przez dealerów pod koniec roku sprzedażowego, ze względu na koniec okresu homologacji. Według Piechota (2018) zjawisko to występowało masowo w roku 2017. Jednak rejestracje są standardowo stosowane w analizie popytu i, jak zauważa Skudlarski (2016), umożliwiają analizę popytu pod względem zainteresowania kupujących poszczególnymi modelami. Co do „sztucznych” rejestracji – dane z CEPiK umożliwiają odpowiednią korektę i wyznaczenie liczby rejestracji przez rolników, którzy dokonali zakupu.



Na Rysunku 5 przedstawiono liczbę rejestracji nowych ciągników. Jak widać od roku 2010 do 2012 nastąpił wzrost (o 34%). Między rokiem 2012 a 2016 liczba zarejestrowanych ciągników stale spadała, a w całym okresie obniżyła się bardziej niż o połowę (o 55%). W roku 2017 nastąpił 22-procentowy wzrost w stosunku do roku poprzedniego.

Rysunek 6 przedstawia roczne stopy zmian liczby zarejestrowanych nowych ciągników. Analiza dynamiki zmian pokazuje, że rynek jest bardzo zmienny. Popyt na ciągniki może wzrosnąć rocznie nawet o 22% (jak w 2017 roku) lub spaść o 29% (jak w roku 2016). Dwie ekstremalne zmiany (największa i najmniejsza) miały miejsce w dwóch kolejnych latach.

Rysunek 5. Liczba rejestracji nowych ciągników rolniczych w latach 2010-2017



Źródło: na podstawie danych Centralnej Ewidencji Pojazdów i Kierowców

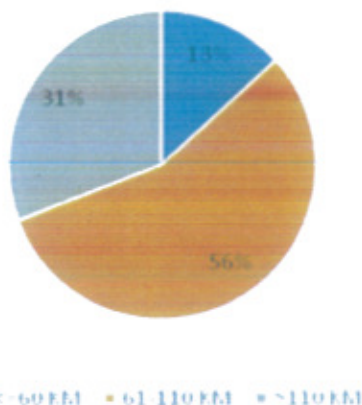
Rysunek 6. Roczne stopy zmian zarejestrowanych nowych ciągników



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Centralnej Ewidencji Pojazdów i Kierowców

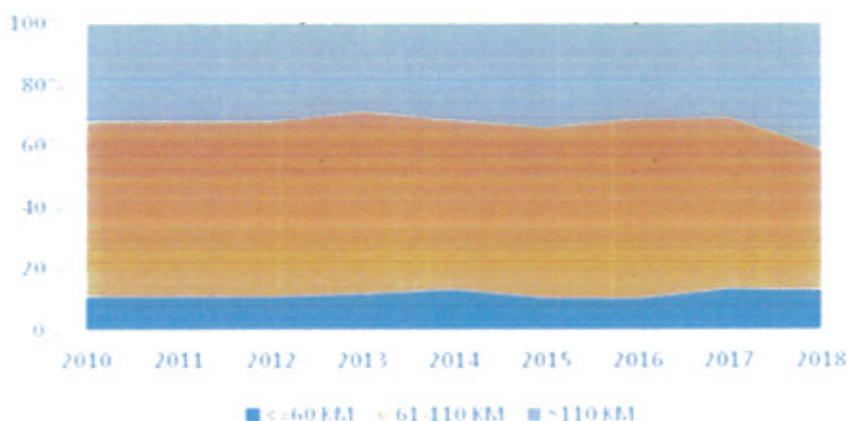
Interesuje nas popyt na ciągniki w trzech segmentach mocy: ciągniki lekkie (do 60 KM), ciągniki średniej mocy (od 61 KM do 110 KM) oraz ciągniki ciężkie (powyżej 110 KM). Rysunek 7 przedstawia strukturę popytu na ciągniki w różnych segmentach mocy w 2017 roku, a Rysunek 8 – zmiany tej struktury w latach 2010-2018. Dane za rok 2018 obejmują okres od stycznia do końca października

Rysunek 7. Struktura popytu na ciągniki w różnych segmentach mocy, rok 2017.



Źródło: na podstawie danych Centralnej Ewidencji Pojazdów i Kierowców

Rysunek 8. Struktura popytu na ciągniki w różnych segmentach mocy w latach 2010-2017.



Źródło: na podstawie danych Centralnej Ewidencji Pojazdów i Kierowców

Największy udział w popycie na nowe ciągniki przypada na ciągniki lekkie. W roku 2017 było to ok 56% i wartość ta była w miarę stabilna w okresie od roku 2010. łączny udział popytu na ciągniki lekkie i średnie



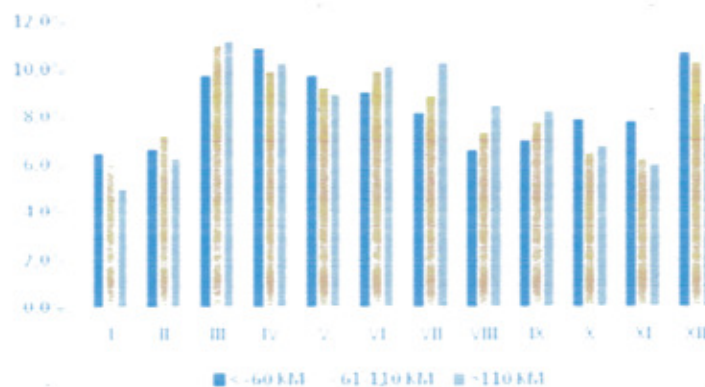
w całym okresie był na poziomie trochę poniżej 70%. Nie dotyczy to roku 2018, w którym nastąpił gwałtowny wzrost udziału popytu na ciągniki ciężkie: z 31% w roku 2017 do 41% w roku 2018. Nastąpiło to kosztem spadku popytu na ciągniki średnie (spadek z 56% do 46%). Miało to miejsce w ostatnim roku i nie wiadomo na ile na tendencją będzie się utrzymywać.

Sprzedaż ciągników charakteryzuje się dużą roczną sezonowością. Według badań ankietowych „Plany zakupowe ciągników rolniczych w 2018 roku” opracowanych przez firmę Martin & Jacob (na podstawie Piechota [2018]) ponad 37% rolników podejmuje decyzje zakupowe już w styczniu, a ponad połowa ankietowanych wskazała pierwszy kwartał jako najlepszy okres na zawarcie umowy. Ankietowani najmniej chętnie zawieraliby umowy zakupu od lipca do listopada.

Rysunek 9 przedstawia jaki procent całkowitej sprzedaży rocznej ciągników z różnych segmentów mocy jest realizowany w różnych miesiącach roku. Na przykład, na styczeń przypada ok. 5% łącznej sprzedaży ciągników ciężkich, podczas gdy ponad 8% łącznej sprzedaży tych ciągników ma miejsce w grudniu. Natomiast Rysunek 10 przedstawia addytywne współczynniki sezonowości dla poszczególnych miesięcy po uwzględnieniu trendu liniowego dla sprzedaży. Przy wyznaczeniu tych wielkości uwzględniono „sztuczne” rejestracje ciągników przez firmy, które mają miejsce głównie w grudniu.

Z przedstawionych wykresów wynika, że sprzedaż ciągników we wszystkich segmentach mocy charakteryzuje się dużą sezonowością roczną. Struktury sezonowości w różnych segmentach mocy są do siebie zbliżone, ale nie identyczne. Okresem, w którym sprzedaje się najwięcej ciągników są miesiące od marca do czerwca oraz grudzień. Najmniej ciągników sprzedaje się w styczniu i lutym oraz od sierpnia do listopada. Należy podkreślić, że sezonowość lepiej jest w tym przypadku rozważać w układzie miesięcznym, a nie kwartalnym. Pierwszy kwartał zawiera zarówno miesiące o małej sprzedaży (styczeń i luty), jak marzec, w którym sprzedaż jest wyjątkowo wysoka.

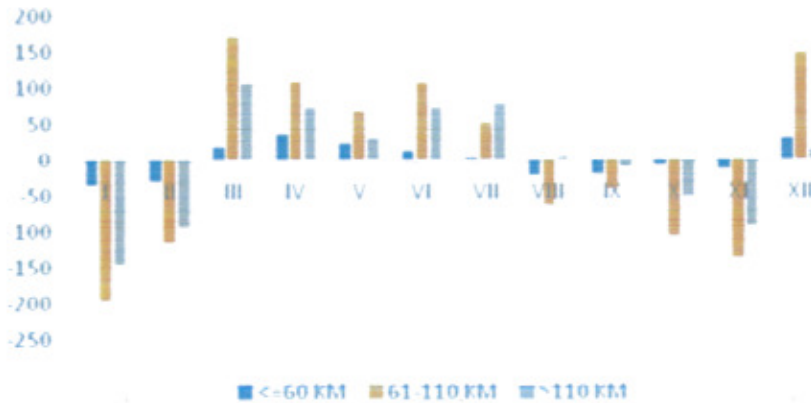
Rysunek 9. Procent całkowitej sprzedaży rocznej realizowany w kolejnych miesiącach



Źródło: na podstawie danych Centralnej Ewidencji Pojazdów i Kierowców



Rysunek 10. Współczynniki sezonowości dla sprzedaży ciągników z różnych segmentów mocy

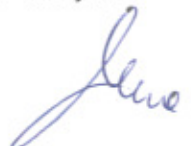


Źródło: na podstawie danych Centralnej Ewidencji Pojazdów i Kierowców

1.3. Fundusze strukturalne a popyt na ciągniki

Wielkość popytu na środki mechanizacji w tym ciągniki rolnicze odzwierciedla siłę nabywczą gospodarstw rolnych oraz zdolność do ich modernizacji (Skudlarski 2017). Podstawowym źródłem finansowania modernizacji gospodarstw rolnych są fundusze unijne, zwłaszcza uruchomienie wsparcia rolnictwa w ramach programów rolnośrodowiskowych (Jucherski, Król 2013). Po akcesji Polski z UE nastąpił znaczny wzrost popytu na fabrycznie nowe ciągniki rolnicze (Lorencowicz 2011, Pawlak 2012), przy czym wzrost podaży krajowej ciągników rolniczych nastąpił w wyniku znacznego zwiększenia importu tych środków z zagranicy (Pawlak 2015). Brak unijnego wsparcia powoduje, że rolnicy przekładają decyzje o zakupie nowych ciągników, co ma wpływ na rynek ciągników używanych, których sprzedaż jest w pewnym stopniu skorelowana z popytem na nowe pojazdy. Wzrost sprzedaży używanych ciągników, przy jednoczesnym spadku popytu na nowe środki, jest oznaką znacznego zapotrzebowania polskiego rolnictwa na mechaniczną siłę pociągową, co niewątpliwie wiąże się z rozwojem wielu gospodarstw, a zarazem świadczy o tym, że polskich rolników nie stać na drogie maszyny, co wiąże się z niekorzystną koniunkturą na rynkach płodów rolnych (Skudlarski 2017).

W analizowanym okresie najwięcej nowych ciągników w Polsce sprzedano w 2012 r. Wtedy to liczba zarejestrowanych nowych ciągników osiągnęła poziom 19 298 szt. Po 2012 r. stwierdzono tendencję spadkową w ich sprzedaży. W 2015 r. zarejestrowano w Polsce 12 305 nowe ciągniki. Była to liczba o 13% mniejsza w porównaniu z poprzednim rokiem oraz o 46% mniejsza niż w rekordowym 2012 r. Przyczyną tego spadku było m.in. zakończenie wsparcia ze strony Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich



2007–2013 (PROW 2007–2013), okresowy brak nowych, aktywnych programów wspierających modernizację gospodarstw rolnych na lata 2014–2020. Spadek sprzedaży nowych ciągników jest również efektem nasycenia rynku, wynikającego ze wzmożonych inwestycji wspomaganych środkami finansowymi UE. Wskazuje to na istotne znaczenie programów wspierających modernizację gospodarstw dla kształtowania się popytu na nowe ciągniki rolnicze. Zmiany w poziomie finansowania ze środków unijnych są wyraźnie skorelowane z liczbą sprzedanych ciągników rolniczych – współczynnik korelacji liniowej wyniósł 0,75.

Tabela 3. Wielkość wypłat na modernizację gospodarstw rolnych w PROW

Rok	Limit	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
PROW 2007-2013	10 219,0	1 956	1 368	1 851	1 234	1 067	1 699	-	-
PROW 2014-2020	10 799,9	-	-	-	-	-	-	10	447

wartości zaokrąglone, wyrażone w mln PLN wg kursu na moment wypłaty ostatniej transzy;

Źródło: Raporty Ministerstwa Rolnictwa, raporty ARiMR,

Otwarte dane: <https://dane.gov.pl/>

W analizowanym okresie 2010-2017 w Polsce funkcjonowały dwa Programy Rozwoju Obszarów Wiejskich, w których realizowane były wypłaty środków na modernizację gospodarstw rolnych. W pierwszym z nich, PROW 2007-2013, wypłaty były realizowane z przesunięciem około 2 lat. Uruchomienie wypłat na modernizację rozpoczęto w czerwcu 2008 roku, ale większość środków w 2008 roku wypłacono pod koniec roku i osiągnięto poziom 5,6 mln złotych. Stanowi to zaledwie 0,3% środków wypłaconych w rekordowym 2010 roku (Tabela 3). Wypłaty w ramach PROW 2007-2013 zakończono w 2015 roku, w którym zrealizowano 100,01% limitu środków na modernizację. Uruchomienie środków w ramach PROW 2014-2020 nastąpiło w czerwcu 2016 roku, w którym ponownie wartość wypłat była znacząco niższa i osiągnęła poziom 10,4 mln złotych. Według danych szacunkowych z 11 miesięcy za 2018 roku, wartość wypłat środków na modernizację w tym roku sięgnie 1 073 mln złotych. Będzie to zatem podobny poziom dofinansowania, jak w 2014 roku – w którym sprzedaż nowych ciągników rolniczych przekroczyła 14 tys. sztuk. Zakładając dwuletni okres przesunięcia w realizacji wypłat z obecnego funduszu i docelowe osiągnięcie 100% wypłacenia środków z funduszu, w okresie 2019-2022 powinno być wydatkowane



9 727 mln złotych, co stanowi nieco ponad 90% przyznanego limitu. W związku z tym należy się spodziewać znacznego przyspieszenia wydatkowania środków w ramach PROW 2014-2020.

Czynnikiem ryzyka, który może spowodować zmiany w tempie wydatkowania środków jest ryzyko kursowe. Środki przyznane w ramach funduszy UE przyznane są w euro, natomiast rozliczenia z beneficjentami są wyrażone w złotych. Różnice w wycenie limitu środków, wynikające z różnicy kursowej sięgały miliarda złotych (na 30 grudnia 2017 limit wyrażony w złotych wynosił 9 984 mln zł).

2. Modele ekonometryczne popytu na ciągniki rolnicze

Na podstawie analizy zmian w sprzedaży nowych ciągników rolniczych w latach 2010-2018, przedstawionych w punkcie 1, rozważono szereg czynników, które mogą kształtować te zmiany. Pierwsza grupa to ceny produktów rolnych. Jak wskazują autorzy, zajmujący się problematyką gospodarstw rolnych, niskie ceny płodów rolnych lub słabe wyniki zbiorów są przyczyną, dla której rolnicy wstrzymują się z decyzją o zakupie nowego ciągnika rolniczego bądź zamiast kupować nowy ciągnik, podejmują decyzję o zakupie importowanego ciągnika z zagranicy. Taką sytuację można było obserwować w latach 2012-2015, gdzie pogarszająca się koniunktura na rynku mleka i wieprzowiny przyczyniły się do spadku sprzedaży nowych ciągników rolniczych. W latach 2012-2015 liczba rejestracji nowych ciągników zmniejszyła się o 36% (Skudlarski 2016). Dla prognozy sprzedaży ciągników konieczne byłoby przewidzenie dla których płodów rolnych nastąpi dekoniunktura – co jest zadaniem trudnym. Z drugiej strony, zboża są w gospodarstwach rolnych nie tylko produktem, ale również surowcem do produkcji mięsa bądź mleka. Dlatego jako czynniki determinujące dochodowość produkcji rolnej wybrano ceny zbóż.

Drugim czynnikiem, mogącym wpływać na sprzedaż nowych ciągników jest liczba gospodarstw rolnych. Z tym, że gospodarstwa rolne o różnej wielkości będą zgłaszały popyt na ciągniki o różnych mocach. Dlatego jako potencjalne zmienne objaśniające wybrano liczbę gospodarstw rolnych o określonej wielkości upraw.

Zgodnie z tym, co napisano w części 1.3, wielkość dofinansowania na modernizację gospodarstw rolnych, pochodząca z funduszy UE i dystrybuowana w ramach Programu Restrukturyzacji Obszarów Wiejskich (w badanym okresie były dwa takie programy: PROW 2007-2013 i PROW 2014-2020) jest czynnikiem często decydującym o zakupie nowego ciągnika rolniczego. Dlatego jako jedną ze zmiennych objaśniających wybrano wielkość wypłaconych kwot na modernizację gospodarstw rolnych. Co prawda środki z funduszu w ramach modernizacji gospodarstw rolnych, są przeznaczane nie tylko na zakup ciągników ale również na inne cele. Tym nie mniej, jak zauważa (Pawlak 2017), rolnicy chętniej podejmują decyzje o zakupie nowego ciągnika kiedy są dostępne środki unijne.

Ostatnim czynnikiem, mogącym wpływać na decyzję o zakupie nowego ciągnika mogą być lata wyborcze. Praktycy rynku potwierdzają, że w latach, w których przeprowadzane są wybory obserwuje się zmiany na rynku maszyn rolniczych. W związku z tym uwzględniono zmienną zerojedynkową, oznaczającą rok w którym przeprowadzane są wybory w podziale na samorządowe, parlamentarne (osobno krajowe i do euro-parlamentu) oraz prezydenckie.



Na podstawie analizy dotychczasowych zmian popytu wybrano następujący zbiór możliwych zmiennych objaśniających do budowy modelu ekonometrycznego, na podstawie którego będą stawiane prognozy.

- cena pszenicy
- cena żyta
- cena rzepaku
- liczba gospodarstw do 5 ha
- liczba gospodarstw do 5 -20 ha
- liczba gospodarstw do 20-50 ha
- liczba gospodarstw ponad 50 ha
- wydatki na modernizację (PROW)
- rok wyborów samorządowych – zmienna zerojedynkowa
- rok wyborów parlamentarnych – zmienna zerojedynkowa
- rok wyborów do europarlamentu – zmienna zerojedynkowa
- rok wyborów prezydenckich – zmienna zerojedynkowa
- rok wyborczy – zmienna zerojedynkowa (wskazuje, czy w danym roku odbywają się dowolne wybory)

Wielkości te posłużyły do estymacji modeli ekonometrycznych, których syntetyczną ocenę zamieszczono w Tabeli 6. Przy ocenie modeli należy mieć jednak na uwadze, że z jednej strony czynnikami stymulującymi wzrost popytu na środki mechanizacji jest konieczność odtwarzania i modernizacji ich zasobów w gospodarstwach rozwojowych oraz możliwość korzystania ze wsparcia finansowego w ramach wspólnej polityki rolnej UE. Z drugiej czynnikiem hamującym popyt krajowy jest wzrost cen sprzętu rolniczego w relacji do produktów rolnych (Pawlak 2017).

Zmienne objaśniające, które ostatecznie zostały użyte w estymacji modelu zostały dobrane metodami statystycznymi (regresja krokowa w przód). W Tabeli 4 zamieszczono wyniki estymacji modeli ekonometrycznych z wybranymi zmiennymi objaśniającymi sprzedaż ciągników w poszczególnych segmentach mocy oraz sprzedaż ogółem.



Tabela 4. Uzyskane modele ekonometryczne

Zmienne objaśniające	Model dla sprzedaży ogółem	Model dla ciągników poniżej 60 KM	Model dla ciągników 61 do 110 KM	Model dla ciągników powyżej 110 KM
Cena pszenicy (p- value)	268,176 (0,001)	-20,248 (0,072)	152,41 (0,001)	81,07 (0,001)
modernizacja (p- value)	1,75 (0,023)	0,907 (0,003)	-	-
gosp. 5-20 h (p- value)	-	-	-	0,023 (0,005)
gosp. pow. 50h (p- value)	-	-	-0,196 (0,021)	-
wybory samorządowe (p- value)	2521,543 (0,029)	-	1313,956 (0,034)	-
wybory prezydenckie (p- value)	-	-1202,536 (0,005)	-	-
rok wyborczy (p- value)	-8085,108 (0,024)	2229,986 (0,012)	2806,319 (0,371)	-13986,57 (0,002)
wyraz wolny (p- value)				
R ²	0,975	0,965	0,977	0,981
RESET F(3, 1)	7,25	10,91	1,03	0,20
Breusch-Pagan chi ² (1)	0,42	3,09	0,06	0,07
Durbin-Watson d-stat	0,993	2,537	3,327*	3,712*
Breusch-Godfrey chi ² (1)	3,748	5,861 *	5,266*	6,518*

Źródło: obliczenia własne

W podsumowaniu każdego modelu podano najważniejsze charakterystyki testów weryfikujących spełnienie wybranych założeń Klasycznej Regresji Liniowej (KRL). Współczynnik determinacji R² informuje o względnym dopasowaniu modelu do danych empirycznych. Przyjmuje się, że model jest dobrze dopasowany dla współczynnika determinacji ponad 0,9. Kolejny test RESET służy weryfikacji zasadności



wyboru modelu liniowego oraz sprawdzeniu, czy nie zostały pominięte istotne zmienne. Wszystkie modele spełniły ten warunek. Kolejny test Breusch-Pagana służy weryfikacji założenia o jednakowej wariancji składnika losowego w modelu. Wszystkie modele spełniają to założenie. Ostatnie dwa testy służą weryfikacji założenia o braku autokorelacji składnika losowego. Na podstawie testu Durbin-Watsona tylko model sprzedaży w segmentach mocy poniżej 60 KM spełnia to założenie, a dla modelu sprzedaży ogółem test nie rozstrzyga hipotezy. Na podstawie testu Breusch-Godfrey'a tylko model sprzedaży ogółem wykazuje brak autokorelacji składnika losowego. Przyczyny braku spełnienia założenia o zerowej autokorelacji składnika losowego mogą być spowodowane małą liczbą stopni swobody (małą liczbą obserwacji w stosunku do liczby zmiennych – co powoduje problemy w weryfikacji założenia o normalności rozkładu składnika losowego) oraz naturalną inercją czynników zakłócających. Inne powody występowania autokorelacji zostały częściowo wyeliminowane w oparciu o pozostałe przeprowadzone testy (m.in. zła specyfikacja, pominięcie istotnej zmiennej).

Dla kształtowania się sprzedaży ogółem najważniejsze czynniki to: cena pszenicy, wydatki ze środków UE na modernizację oraz odbywanie się wyborów samorządowych. Podniesienie ceny skupu pszenicy o złotówkę powoduje *ceteris paribus* zwiększenie liczby sprzedanych nowych ciągników rolniczych średnio o 268 sztuk rocznie. Podobnie każdy milion zł środków UE wydanych na modernizację powoduje *ceteris paribus* zwiększenie liczby sprzedanych nowych ciągników rolniczych średnio o niecałe 2 sztuki rocznie. W roku wyborów samorządowych sprzedaż nowych ciągników była średnio większa o 2521 sztuk bez uwzględnienia wpływu pozostałych czynników.

W segmencie ciągników lekkich (o mocy nie przekraczającej 60 KM) najważniejsze zmienne wpływające na jej wielkość to cena pszenicy, wydatki ze środków UE na modernizację oraz wybory prezydenckie. Przy czym wzrost ceny skupu pszenicy powoduje średnio spadek liczby zakupionych ciągników w tym segmencie o 20 sztuk rocznie (*ceteris paribus*). Można to wyjaśnić większą skłonnością do zakupu ciągników o większych mocach (a więc i droższych). Wzrost wydatków na modernizację ze środków UE powoduje wzrost zakupu nowych ciągników średnio o sztukę na każdy milion środków UE (*ceteris paribus*). W roku wyborów prezydenckich zakup nowych ciągników w tym segmencie był niższy średnio o 1202 sztuki. Może być to spowodowane faktem, że wybory prezydenckie były organizowane po wyborach samorządowych i popyt na ciągniki o niskiej mocy został wyczerpany.

W segmencie ciągników średniej mocy (61-110 KM) najważniejsze zmienne wpływające na jej wielkość to: cena pszenicy, liczba gospodarstw o powierzchni powyżej 50 hektarów oraz wybory samorządowe. Wzrost ceny skupu pszenicy powoduje średnio wzrost liczby zakupionych ciągników w tym segmencie o 152 sztuki rocznie (*ceteris paribus*). W przypadku wzrostu liczby największych gospodarstw, na każde dodatkowe 10 gospodarstw obserwowano średnio spadek liczby zakupionych nowych ciągników z tego segmentu o 2 sztuki. Może być to częściowo wyjaśnione konsolidowaniem się gospodarstw i optymalizacją wykorzystania ciągników będących już w posiadaniu jednego z gospodarstw. W roku wyborów samorządowych sprzedaż nowych ciągników z tego segmentu rynku była średnio większa o 1314 sztuk bez uwzględnienia wpływu pozostałych czynników.

W segmencie ciągników ciężkich najważniejsze czynniki wpływające na wielkość sprzedaży to: cena pszenicy, liczba gospodarstw o powierzchni powyżej 5 hektarów ale poniżej 20 hektarów, oraz fakt



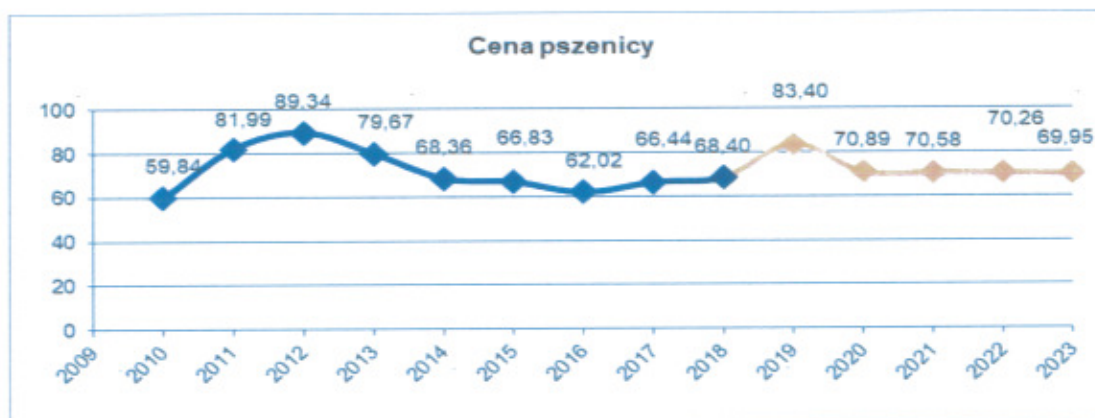
odbywania się jakichkolwiek wyborów w danym roku. I tak wzrost ceny pszenicy o złotówkę powoduje średnio wzrost sprzedaży ciągników o mocach powyżej 110 KM o 81 sztuk rocznie (*ceteris paribus*). Fakt, że w danym roku były organizowane jakiegokolwiek wybory ogólnopolskie powodował, że sprzedaż ciągników z tego segmentu była większa o 840 sztuk rocznie (*ceteris paribus*). Najbardziej zaskakująca jest zmienna mówiąca o liczbie gospodarstw stosunkowo niewielkich – które pozytywnie korelują ze sprzedażą ciągników z tego segmentu mocy. Wpływ mierzony wartościami bezwzględными nie jest bardzo silny: na każde 100 dodatkowych gospodarstw o powierzchni między 5 a 20 hektarów przypadają średnio 2 sprzedane ciągniki rolnicze z segmentu mocy powyżej 110 KM (*ceteris paribus*). Tym nie mniej wpływ ten był bardziej istotny, niż liczba gospodarstw o większej powierzchni upraw.

3. Prognoza na lata 2019-2023

W celu postawienia prognozy wielkości sprzedaży ciągników rolniczych na podstawie oszacowanym modeli ekonometrycznych należy sformułować wartości spodziewane zmiennych objaśniających. Biorąc pod uwagę wszystkie modele ekonometryczne, poszukiwane wartości spodziewane dotyczą: ceny pszenicy, wypłat środków UE na modernizację, liczbę gospodarstw o powierzchni 5-20 h, liczbę gospodarstw o powierzchni powyżej 50 h, oraz lata wyborcze (ogólnie, samorządowe oraz prezydenckie).

Zmiany ceny skupu pszenicy, będącej wspólnym elementem wszystkich czterech modeli, na przestrzeni ostatnich 8 lat nie podlegała wyraźnej tendencji. Rekordowe ceny osiągała w roku 2012. Spodziewana wartość ceny skupu na rok 2018 jest podaniem faktycznej wielkości średniej ceny zboża. Spodziewana wartość ceny skupu w 2019 roku została sporządzona na podstawie opinii ekspertów i odpowiada również średniej cenie skupu w pierwszym tygodniu stycznia 2019. Pozostałe wartości spodziewane ceny skupu zostały policzone w oparciu o ekstrapolację trendu liniowego. Na rysunku 11 przedstawiono prognozy ceny skupu czerwoną linią na tle wartości obserwowanych (niebieska linia).

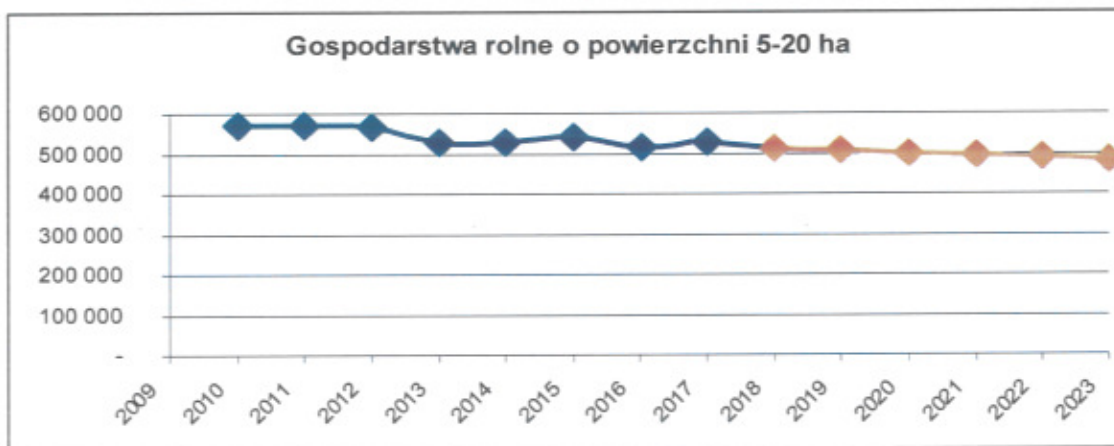
Rys. 11 Cena skupu pszenicy wraz z prognozą



Źródło: obliczenia własne

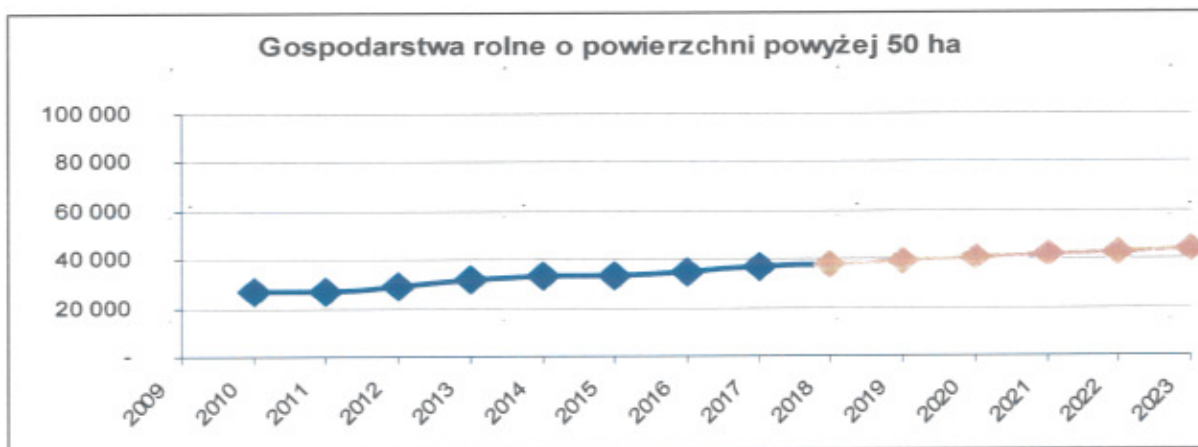
Struktura gospodarstw rolnych, jak wspomniano w punkcie 1, nie ulega gwałtownym zmianom. Zarówno w przypadku gospodarstw o powierzchni 5-20 hektarów, jak i gospodarstw największych o powierzchni ponad 50 hektarów, prognozy obliczono na podstawie ekstrapolacji liniowej trendów rocznych. Wielkość prognozy przedstawiono na rysunkach 12 oraz 13.

Rys. 12 Liczba gospodarstw rolnych o powierzchni 5-20 ha wraz z prognozą



Źródło: obliczenia własne

Rys.13 Liczba gospodarstw rolnych o powierzchni ponad 50 ha wraz z prognozą



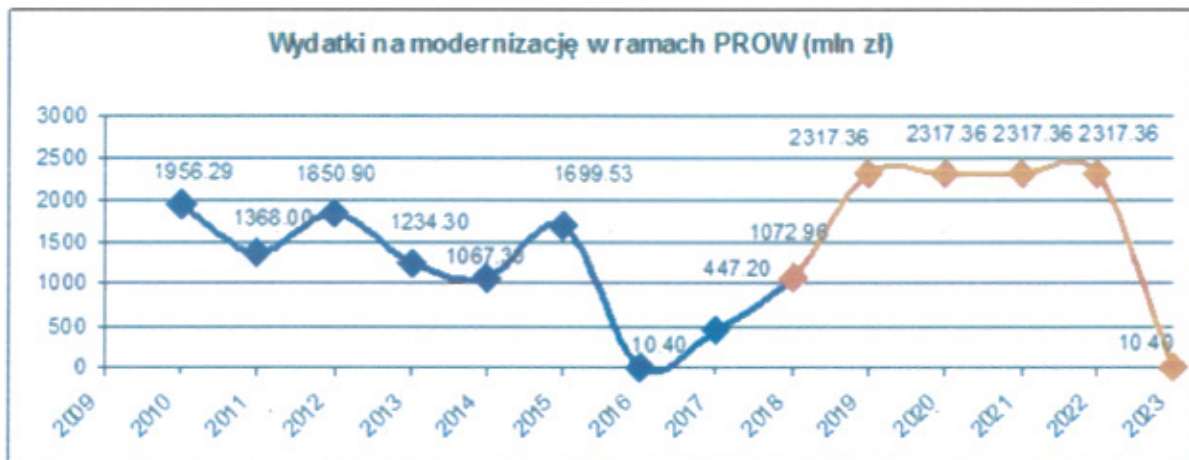
Źródło: obliczenia własne

W przypadku wydatków ze środków UE, wypłacanych w ramach PROW na modernizację gospodarstw rolnych postawione prognozy wypłat powinny spełniać pewne założenia. Przede wszystkim założono, że do 2022 roku wypłacone zostanie 100% przyznanego limitu, a tempo wydatkowania środków w ramach funduszu stałe. Przyjęto zatem, że w każdym roku jaki pozostał do końca wydatkowania środków z projektu (tj. do 2022 roku) kwota wydatków będzie taka sama. W oparciu o przedstawione założenia

sformułowano prognozy spodziewanych wydatków na modernizację w ramach PROW 2014-2020. Wartość na 2023 rok odpowiada wydatkom w pierwszym roku realizowanych wydatków z aktualnego programu. Ponieważ nie są znane szczegóły dotyczące przyznanych kwot w kolejnym programie, na potrzeby prognoz przyjęto podobny poziom wydatków. Na rysunku 14 przedstawiono spodziewane wartości wydatków na modernizację.

W przypadku zmiennych zerojedynkowych, przy pomocy których wskazano lata wyborcze – jej wartości są znane. Zakłada się przy tym, że wybory odbywać się będą zgodnie z kalendarzem wyborczym bez wyborów przyspieszonych. W stosunku do wyborów samorządowych i prezydenckich jest to założenie realistyczne. Najwięcej zmian może nastąpić w przypadku wyborów do parlamentu krajowego. Może to mieć wpływ na prognozy sprzedaży ciągników najcięższych.

Rys. 14 Wydatki na modernizację w ramach PROW wraz z prognozą



Źródło: obliczenia własne

W oparciu o przewidywane wartości zmiennych objaśniających sformułowano prognozy wielkości sprzedaży ciągników w poszczególnych segmentach mocy (Tabela 5). Prognozy sprzedaży ogółem sformułowano w dwóch wariantach: bezpośrednio z modelu ekonometrycznego oraz jako sumę prognoz z poszczególnych segmentów mocy. Pod prognozą w nawiasach okrągłych podano wartość błędów *ex-ante* prognozy, który odpowiada odchyleniu standardowemu przeciętnej wartości prognozy sprzedaży. Chcąc uzyskać prognozę przedziałową sprzedaży w poszczególnych segmentach można zbudować przedziały ufności. W Tabeli 6 przedstawiono 90% przedziały ufności dla prognoz. Z prawdopodobieństwem 90% prognozowana wielkość powinna znajdować się pomiędzy wartością y_{min} a y_{max} .



Tabela 5. Wielkość prognoz sprzedaży w poszczególnych segmentach mocy (szt.)

Rok	2019	2020	2021	2022	2023
Sprzedaż ciągników o mocy do 60 KM	2 643 (155,29)	1 693 (118,25)	2 902 (231,60)	2 909 (233,78)	823 (141,82)
Sprzedaż ciągników o mocy od 60 KM do 110 KM	7 935 (640,67)	5 779 (573,95)	5 481 (619,12)	6 497 (877,50)	4 884 (717,97)
Sprzedaż ciągników o mocy powyżej 110 KM	5 045 (738,13)	3 892 (619,38)	2 887 (534,96)	3 562 (680,54)	3 397 (713,34)
Sprzedaż ciągników ogółem - suma	16 996	10 960	10 300	13 383	9 105
Sprzedaż ciągników ogółem	18 327 (900,95)	14 973 (1007,47)	14 889 (1012,33)	17 326 (916,55)	10 691 (886,81)

Źródło: obliczenia własne

Tabela 6. Przedziały ufności dla prognozy (poziom ufności 0,9)

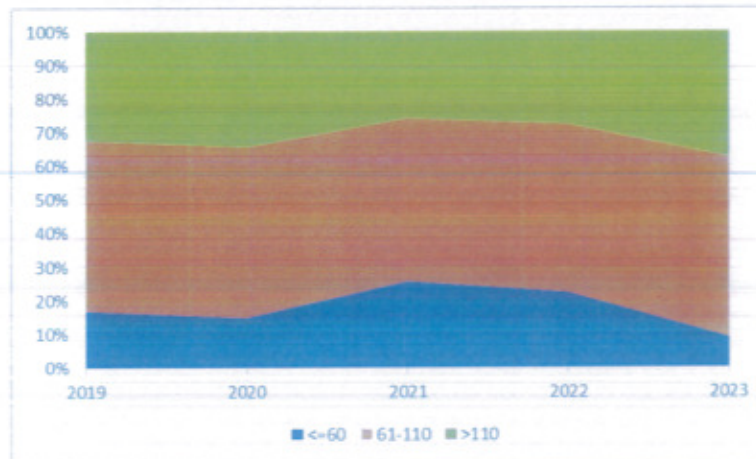
Rok		2019	2020	2021	2022	2023
Sprzedaż ciągników o mocy do 60 KM	y_{min}	2 312	1 441	2 408	2 411	521
	y_{max}	2 974	1 945	3 396	3 407	1 125
Sprzedaż ciągników o mocy od 60 KM do 110 KM	y_{min}	6 569	4 555	4 161	4 626	3 353
	y_{max}	9 301	7 003	6 801	8 368	6 415
Sprzedaż ciągników o mocy powyżej 110 KM	y_{min}	3 471	2 572	1 747	2 111	1 876
	y_{max}	6 619	5 212	4 027	5 013	4 918
Sprzedaż ciągników ogółem – suma	y_{min}	13 343	8 143	7 583	9 442	5 750
	y_{max}	20 649	13 777	13 017	17 324	12 458
Sprzedaż ciągników ogółem	y_{min}	16 406	12 825	12 731	15 372	8 800
	y_{max}	20 248	17 121	17 047	19 280	12 582

Źródło: obliczenia własne



Prognoza przewiduje znaczny wzrost sprzedaży ciągników lekkich (do 60 KM) w roku 2019 oraz w roku 2022. Jest to spowodowane tym, że popyt na te ciągniki w najwyższym stopniu zależy od dofinansowania na modernizację. W prognozie założono, że w tych latach wydatki znacznie wzrosną, aby została wykorzystana cała kwota przyznanych środków. Rysunek 15 przedstawia prognozowane zmiany struktury popytu na ciągniki w różnych segmentach mocy.

Rysunek 15. Prognoza struktury popytu na ciągniki w różnych segmentach mocy



Źródło: opracowanie własne

Tabela 16 zawiera prognozę na lata 2019 i 2020 uwzględniając sezonowość sprzedaży. Prognozy sprzedaży w kolejnych miesiącach dla ciągników w różnych segmentach mocy wyznaczono na podstawie prognozy rocznej, uwzględniając współczynniki sezonowości dla danego segmentu mocy. (Sprzedaż ciągników z różnych segmentów mocy charakteryzuje się nieco inną sezonowością – patrz Rysunek 9). Prognozę łącznej sprzedaży ciągników wyznaczono na dwa sposoby. W pierwszym z nich dodano do siebie prognozy cząstkowe (ciągników z różnych segmentów mocy). Wyniki zawiera kolumna szósta. W drugiej metodzie wykorzystano prognozę dla łącznej sprzedaży ciągników (na podstawie pierwszego modelu z Tabeli 4) i uwzględniono wskaźniki sezonowości dla łącznej sprzedaży ciągników. Wyniki zawiera kolumna siódma.



Tabela 16. Prognoza na kolejne miesiące dla lat 2019 i 2020.

Rok	Miesiąc	Sprzedaż ciągników o mocy do 60 KM	Sprzedaż ciągników o mocy od 60 do 110 KM	Sprzedaż ciągników o mocy powyżej 110 KM	Łączna sprzedaż ciągników (na podstawie prognoz cząstkowych)	Łączna sprzedaż ciągników (prognoza z modelu dla sprzedaży ogółem)
2019	styczeń	170	478	250	974	1 050
	luty	175	570	316	1 157	1 248
	marzec	255	871	565	1 850	1 995
	kwiecień	286	785	519	1 724	1 859
	maj	256	730	451	1 563	1 685
	czerwiec	237	785	511	1 678	1 810
	lipiec	214	700	518	1 561	1 683
	sierpień	173	580	427	1 285	1 386
	wrzesień	184	615	417	1 326	1 430
	październik	207	515	341	1 144	1 234
	listopad	204	491	301	1 070	1 154
	grudzień	281	815	430	1 663	1 794
2020	styczeń	109	348	192	628	858
	luty	112	415	244	746	1 020
	marzec	164	635	436	1 193	1 630
	kwiecień	183	572	400	1 112	1 519
	maj	164	532	348	1 008	1 377
	czerwiec	152	572	394	1 082	1 479
	lipiec	137	510	400	1 006	1 375
	sierpień	111	422	329	829	1 132
	wrzesień	118	448	321	855	1 168
	październik	133	375	263	738	1 008
	listopad	131	358	232	690	943
	grudzień	180	594	332	1 073	1 465

Źródło: obliczenia własne



Literatura:

A. Jucherski, K. Krysztof (2013) *Obciążenie i nasycenie produktu i ziemi wartością oraz mocą środków mechanizacji w wybranych górskich gospodarstwach mlecznych*, Problemy Inżynierii Rolniczej 1(79), s. 41-50.

E. Lorencowicz (2011) *Rynek ciągników rolniczych w Polsce*, Roczniki Naukowe SERiA XIII (3), s. 173-177.

E. Lorencowicz, A. Borzęcka, Ł. Pawłowski (2017) *Marki maszyn i ciągników rolniczych a decyzje i inwestycyjne rolników*, Konferencja Innowacje w Zarządzaniu i Inżynierii Produkcji, Polskie Towarzystwo Zarządzania Produkcją.

J. Pawlak (2012) *Rynek ciągników rolniczych w Polsce w latach 2000-2010*, Problemy Inżynierii Rolniczej 1(75), s. 5-14.

J. Pawlak (2015) *Podaż krajowa środków mechanizacji w Polsce w latach 2004-2013*, Problemy Inżynierii Rolniczej 1(87), s. 41-52.

J. Pawlak (2017) *Dostawy środków mechanizacji rolnictwa w Polsce w latach 2004-2015*. Problemy Inżynierii Rolniczej, 1(95), s. 35-46

A. Piechota (2018) *Rynek ciągników rolniczych w 2018 roku – jak będzie wyglądał?*, agroFakt.pl, <https://www.agrofakt.pl/rynek-ciagnikow-rolniczych-w-2018-roku-jak-bedzie-wygladal/>.

J. Skudlarski (2016) *Rynek nowych ciągników rolniczych w Polsce w latach 2010-2015*, Problemy Inżynierii Rolniczej, 93(3), s. 27-35.

J. Skudlarski (2017) *Rynek nowych i używanych ciągników rolniczych w Polsce w latach 2012-2016*, Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu 2017, tom XIX, zeszyt 1.

2. Analiza przyczyn trudnej sytuacji ekonomicznej dłużnika

Wśród najważniejszych powodów pogorszenia sytuacji ekonomiczno-finansowej spółki można wskazać zarówno czynniki zewnętrzne (otoczenie rynkowe), jak i wewnętrzne:

1) Spadek przychodów ze sprzedaży krajowej spowodowany jest trudną sytuacją na krajowym rynku ciągników i maszyn rolniczych. Liczba sprzedawanych ciągników od 2015 r. systematycznie spada, Według danych podanych przez Centralną Ewidencję Pojazdów i Kierowców (CEPiK) w I półroczu 2015 roku zarejestrowano 7,7 tys. ciągników, natomiast w analogicznych okresach kolejnych lat sprzedaż ciągników kształtowała się następująco: I półrocze 2016 r. - 4,2 tys. szt. (spadek o 46% r/r), I półrocze 2017r. - 4,1 tys. szt. (spadek o 1% r/r), I półrocze 2018r. - 4,0 tys. szt. (spadek o 4% r/r). Powyższe dane świadczą o systematycznym kurczeniu się krajowego rynku ciągników. Istotnym instrumentem, który znacząco



wpłynąby na wielkość popytu w branży rolniczej są dopłaty do zakupu ciągników i maszyn rolniczych realizowane w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich. Według informacji podanych przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, do końca I półrocza 2018 r. do Agencji wpłynęły wnioski, których wartość stanowi ok. 107% środków przeznaczonych na realizację działania „4.1 Modernizacja gospodarstw rolnych” tj. 11,6 mld zł. Do dnia 30 czerwca 2018 r. Agencja zawarła umowy opiewające na ok. 26,5% środków przeznaczonych na realizację powyższego zadania, natomiast wypłacone środki stanowiły jedynie 9% wspomnianej kwoty. Brak realizacji wypłat przyczynił się do znaczącego zmniejszenia rynku ciągników i maszyn rolniczych. Na bazie doświadczeń Spółki z realizacji programu PROW na lata 2007-2013, spółka poczyniła szereg decyzji inwestycyjnych mających konsekwencje długofalowe. Wyraźnie zwiększone zapotrzebowanie na ciągniki i maszyny rolnicze w 2013 r., a także fakt uruchomienia kolejnej edycji PROW na lata 2014-2020 wskazywały w sposób jednoznaczny na dalszy dynamiczny rozwój branży rolniczej. Dodatkowo chęć uzyskania pozycji znaczącego producenta na krajowym rynku ciągników wymuszała konieczność maksymalnego wykorzystania potencjału, jaki dają dopłaty z funduszy unijnych. Z uwagi na fakt opóźnienia wypłat w ramach PROW 2014-2020, spółka musiała ponosić koszty podjętych decyzji inwestycyjnych przy niższych niż zakładano przychodach z tyt. sprzedaży ciągników i maszyn rolniczych.

2) Znaczące spowolnienie realizacji kontraktu z tanzańską spółką National Development Corporation (NDC). Ze względu na problemy proceduralne realizacja kontraktu uległa znaczącemu wydłużeniu. Dodatkowo ze względu na opóźnienia w płatnościach, realizowanych przez stronę tanzańską, spółka poniosła wysokie straty finansowe spowodowane niekorzystnymi z różnicami kursowymi. Od rozpoczęcia realizacji kontraktu w 2016 r. do dnia 30 czerwca 2018 r. Spółka zrealizowała w ramach ww. umowy dostawy na łączną kwotę 23 193 tys. USD. Pozostała część kontraktu o wartości 31 807 tys. USD będzie realizowana w latach 2019-2020 r.

3) Brak realizacji umowy na dostawę ciągników, maszyn rolniczych, oprzyrządowania i części zamiennych, a także usług powiązanych ze spółką Industrial Development Corporation Limited (IDC) z siedzibą w Lusace (Zambia). Łączna wartość kontraktu zawartego w 2017 roku wynosi 100 mln USD. Przystąpienie do realizacji kontraktu związane jest z otrzymaniem przez spółkę zaliczki w wysokości 40% całkowitej wartości kontraktu. Umowa nie jest realizowana z uwagi na brak uruchomienia kredytu międzyrządowego.

4) Polityka banków polegająca na egzekwowaniu szybkiego zmniejszenia zaangażowania kapitałowego, która w obliczu spowolnienia na rynku krajowym oraz opóźnień w realizacji kontraktu tanzańskiego oraz uruchomieniu kontraktu zambijskiego w znaczący sposób wpłynęła na pogorszenie się płynności spółki, to z kolei skutkowało koniecznością dokonywania zakupów po przedpłaceniu za zakupiony towar oraz ponoszeniem rosnących kosztów bankowych, faktoringowych i odsetkowych.

5) Przedłużający się proces pozyskania inwestora kapitałowego do Ursus Bus, co w konsekwencji powodowało finansowanie spółki środkami operacyjnymi Ursus SA.

6) Nadmierny kapitał obrotowy udzielony spółce Ursus Dystrybucja – brak realizowanych spłat przez spółkę zależną za dostarczoną produkcję traktorów i maszyn rolniczych – finansowanie przez kredyt kupiecki ze środków operacyjnych URSUS S.A.

7) Prowadzenie prac badawczo – rozwojowych bez szczegółowej analizy co do efektów gospodarczych dla spółki – brak polityki zarządzania pracami badawczo – rozwojowymi oraz brak źródeł finansowania tych prac; pozyskiwanie środków dotacyjnych na prace badawczo – rozwojowe, które nie przyniosły efektów gospodarczych rodzą kolejne zobowiązania dla spółki zwrotu tych środków



8) Brak jasnej strategii spółki, komunikacji, planowania i polityki sprzedażowej:

- Brak określonej, zakomunikowanej i wdrażanej strategii
- Brak efektywnego i opartego na danych i analizach procesu planowania
- Brak spójnej i odpowiadającej potrzebom spółki struktury organizacyjnej
- Nieefektywne funkcjonowanie sieci dealerów i brak spójnej polityki sprzedażowej ze spółką zależną Ursus Dystrybucja
- Brak efektywnego procesu obsługi posprzedażnej – duży negatywny wpływ na wizerunek marki
- Brak zarządzania projektami i zadaniami rozwojowymi
- Brak strategii i efektywności w procesach zakupowych
- Nieefektywna produkcja
- Brak systemu zarządzania kapitałem ludzkim
- Nieefektywna komunikacja wewnętrzna
- Niski poziom zabezpieczenia bezpieczeństwa informacji i funkcjonowania obszaru teleinformatycznego
- Negatywne skutki przeniesienia do Lublina części produkcji z Dobrego Miasta
- Sztuczne utrzymywanie niezależnego zakładu w Opalenicy w strukturze produkcji
- Niskoeffektywny model zarządzania bez delegowania odpowiedzialności

3. Prezentacja proponowanej przyszłej strategii prowadzenia przedsiębiorstwa dłużnika oraz informację na temat poziomu i rodzaju ryzyka.

Strategia spółki zakłada następujące kierunki działań:

- **Rozliczenie zobowiązań URSUS S.A. (układowych i pozaukładowych)**

Podział wierzycieli na grupy i propozycje układowe:

Wierzyciele Dłużnika zostali podzieleni na wskazane poniżej grupy obejmujące poszczególne kategorie interesów („Grupy”).

Jeden wierzyciel może zostać zaliczony do różnych Grup w zależności od rodzaju przysługujących mu wierzytelności oraz kryteriów wyodrębnienia danej Grupy.

1. Grupa 1 – wierzytelności zabezpieczone

Grupa 1 obejmuje wierzycieli, którym przysługują wierzytelności zabezpieczone na majątku Dłużnika hipoteką, zastawem, zastawem rejestrowym lub hipoteką morską oraz inne zabezpieczone wierzytelności, do których stosuje się odpowiednio przepisy Prawa restrukturyzacyjnego dotyczące zastawu i wierzytelności zabezpieczonych zastawem, przy czym przedmiotowe wierzytelności są zaliczone do Grupy 1 wyłącznie w części znajdującej pokrycie w wartości przedmiotu zabezpieczenia (w części nieznajdującej pokrycia w wartości przedmiotu zabezpieczenia wierzytelności te są zaliczone



do jednej z pozostałych Grup, w zależności od rodzaju tych wierzytelności i kryteriów wyodrębnienia pozostałych Grup).

Wierzytelności przysługujące wierzycielom z Grupy 1 zostaną spłacone na warunkach określonych porozumieniach restrukturyzacyjnych zawartych z poszczególnymi wierzycielami.

2. Grupa 2 – wierzytelności z tytułu finansowania

Grupa 2 obejmuje wierzycieli, którym przysługują wierzytelności z tytułu udzielonego przez nich finansowania w postaci umów pożyczek, kredytów, umów leasingu oraz umów o świadczenie usług faktoringowych, które zostały zawarte z:

- (1) Dłużnikiem przed otwarciem postępowania restrukturyzacyjnego, lub
- (2) ze spółkami zależnymi Dłużnika w rozumieniu ustawy z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych (t.j. Dz.U. z 2016 r., poz. 1578, ze zm.), w stosunku do których to umów Dłużnik przed otwarciem postępowania restrukturyzacyjnego przystąpił do długu jako współdłużnik osobisty.

Wierzytelności przysługujące wierzycielom z Grupy 2 zostaną spłacone na następujących warunkach:

1. odsetki kapitałowe należne od wierzytelności głównej za okres do dnia zakończenia się zgromadzenia wierzycieli Dłużnika (włącznie) ulegają kapitalizacji i zostają doliczone do kwoty wierzytelności głównej,
2. wierzytelność główna zostanie spłacona w 10 (dziesięciu) równych ratach, przy czym:
 - a) płatność pierwszej raty przypadnie najpóźniej na ostatni dzień 30 (trzydziestego) miesiąca wykonywania układu, przy czym jako pierwszy miesiąc wykonywania układu przyjmuje się miesiąc następujący po miesiącu uprawomocnienia się postanowienia o zatwierdzeniu układu,
 - b) płatność każdej kolejnej raty przypadnie na ostatni dzień 12 (dwunastego) miesiąca liczonego od płatności poprzedniej raty,
 - c) z zastrzeżeniem, że w przypadku istnienia co najmniej jednego zobowiązania wierzyciela wobec Dłużnika, spłata raty może nastąpić w drodze wzajemnego potrącenia wierzytelności,
3. za okres od dnia następującego po dniu zakończenia się zgromadzenia wierzycieli Dłużnika do dnia całkowitej spłaty wierzytelności głównej, od wierzytelności głównej będą należne odsetki kapitałowe płatne wyłącznie na następujących zasadach:
 - a) stawka odsetek kapitałowych będzie wynosić 5,5% w stosunku rocznym,



b) odsetki kapitałowe należne za okres do dnia uprawomocnienia się postanowienia o zatwierdzeniu układu (włącznie) będą płatne do ostatniego dnia miesiąca następującego po miesiącu, w którym uprawomocni się postanowienie o zatwierdzeniu układu,

c) odsetki kapitałowe należne za okres od dnia następującego bezpośrednio po dacie uprawomocnienia się postanowienia o zatwierdzeniu układu do końca miesiąca, w którym ten dzień wystąpi są płatne do ostatniego dnia kolejnego miesiąca,

d) dalsze odsetki kapitałowe są płatne z dołu w okresach miesięcznych, do ostatniego dnia miesiąca następującego po miesiącu, za który odsetki są należne,

e) odsetki kapitałowe za okres od pierwszego dnia miesiąca, w którym płatna jest ostatnia rata wierzytelności głównej, są płatne wraz z zapłatą tej raty,

f) z zastrzeżeniem, że w przypadku istnienia co najmniej jednego zobowiązania wierzyciela wobec Dłużnika, spłata raty może nastąpić w drodze wzajemnego potrącenia wierzytelności

4. wszelkie pozostałe odsetki, w tym umowne lub za opóźnienie, ulegają umorzeniu,

5. wszelkie należności nieprzewidziane powyżej oraz świadczenia uboczne, koszty i opłaty zostają umorzone.

3. Grupa 3 – wierzytelności z art. 160 Prawa restrukturyzacyjnego

Grupa 3 obejmuje wierzycieli, którym przysługują wierzytelności wymienione w art. 160 Prawa restrukturyzacyjnego.

Wierzytelności przysługujące wierzycielom z Grupy 3 zostaną spłacone na następujących warunkach:

1. wierzytelności, w tym należne odsetki za zwłokę za okres do dnia uprawomocnienia się postanowienia o zatwierdzeniu układu (włącznie) oraz inne świadczenia uboczne, zostaną spłacone w całości w 2 (dwóch) równych ratach, przy czym:

a) płatność pierwszej raty przypadnie najpóźniej na ostatni dzień 18 (osiemnastego) miesiąca wykonywania układu, przy czym jako pierwszy miesiąc wykonywania układu przyjmuje się miesiąc następujący po miesiącu uprawomocnienia się postanowienia o zatwierdzeniu układu,

b) płatność drugiej raty przypadnie najpóźniej na ostatni dzień 36 (trzydziestego trzeciego) miesiąca wykonywania układu, przy czym jako pierwszy miesiąc wykonywania układu przyjmuje się miesiąc następujący po miesiącu uprawomocnienia się postanowienia o zatwierdzeniu układu,

c) z zastrzeżeniem, że w przypadku istnienia co najmniej jednego zobowiązania Wierzyciela wobec Dłużnika, spłata raty może nastąpić w drodze wzajemnego potrącenia wierzytelności.



2. za okres od dnia następującego po dacie uprawomocnienia się postanowienia o zatwierdzeniu układu od wierzytelności głównej będą płacone przez Dłużnika odsetki za zwłokę (tj. odsetki naliczone według stawki procentowej przewidzianej dla ustawowych odsetek za zwłokę) na następujących zasadach:

a) odsetki za okres do dnia płatności pierwszej raty wierzytelności głównej, o której mowa powyżej (włącznie) będą płatne do dnia płatności tej raty,

b) odsetki za okres od dnia następującego po dniu płatności pierwszej raty wierzytelności głównej do dnia płatności drugiej raty wierzytelności głównej, o której mowa powyżej (włącznie) będą płatne do dnia płatności tej raty.

4. Grupa 4 – pozostałe wierzytelności publicznoprawne

Grupa 4 obejmuje wierzycieli, którym przysługują wierzytelności o charakterze publicznoprawnym, w tym należności z tytułu podatków oraz innych danin publicznych, z wyłączeniem wierzytelności wymienionych w art. 160 Prawa restrukturyzacyjnego.

Wierzytelności przysługujące wierzycielom z Grupy 4 zostaną spłacone na następujących warunkach:

1. wierzytelności główne zostaną spłacone w całości w 2 (dwóch) równych ratach, przy czym:

a) płatność pierwszej raty przypadnie najpóźniej na ostatni dzień 18 (osiemnastego) miesiąca wykonywania układu, przy czym jako pierwszy miesiąc wykonywania układu przyjmuje się miesiąc następujący po miesiącu uprawomocnienia się postanowienia o zatwierdzeniu układu,

b) płatność drugiej raty przypadnie najpóźniej na ostatni dzień 36 (trzydziestego szóstego) miesiąca wykonywania układu, przy czym jako pierwszy miesiąc wykonywania układu przyjmuje się miesiąc następujący po miesiącu uprawomocnienia się postanowienia o zatwierdzeniu układu,

c) z zastrzeżeniem, że w przypadku istnienia co najmniej jednego zobowiązania Wierzyciela wobec Dłużnika, spłata raty może nastąpić w drodze wzajemnego potrącenia wierzytelności,

2. wszelkie odsetki, w tym za zwłokę lub opóźnienie, ulegają umorzeniu,

3. wszelkie należności nieprzewidziane powyżej oraz świadczenia uboczne, koszty i opłaty zostają umorzone.

5. Grupa 5 – wierzyciele współpracujący

Grupa 5 obejmuje wierzycieli, którym przysługują wierzytelności objęte układem i jednocześnie, których na dzień poprzedzający datę rozpoczęcia zgromadzenia wierzycieli wiążą z Dłużnikiem pozostające w mocy umowy lub porozumienia regulujące zasady współpracy handlowej, zawarte w okresie od dnia otwarcia postępowania do dnia poprzedzającego datę rozpoczęcia zgromadzenia



wierzycieli, na podstawie których wierzyciele dokonują na rzecz Dłużnika dostaw towarów lub świadczą na jego rzecz usługi z odroczonym terminem płatności.

Wierzytelności przysługujące wierzycielom z Grupy 5 zostaną spłacone na następujących warunkach:

1. wierzytelność główna zostanie spłacona w całości w 4 (czterech) ratach, przy czym:

a) pierwsza rata w wysokości 20% kwoty wierzytelności głównej zostanie zapłacona najpóźniej ostatniego dnia 15 (piętnastego) miesiąca wykonywania układu, przy czym jako pierwszy miesiąc wykonywania układu przyjmuje się miesiąc następujący po miesiącu uprawomocnienia się postanowienia o zatwierdzeniu układu;

b) druga rata w wysokości 25% kwoty wierzytelności głównej zostanie zapłacona najpóźniej ostatniego dnia 27 (dwudziestego siódmego) miesiąca wykonywania układu, przy czym jako pierwszy miesiąc wykonywania układu przyjmuje się miesiąc następujący po miesiącu uprawomocnienia się postanowienia o zatwierdzeniu układu;

c) trzecia rata w wysokości 25% kwoty wierzytelności głównej zostanie zapłacona najpóźniej ostatniego dnia 39 (trzydziestego dziewiątego) miesiąca wykonywania układu, przy czym jako pierwszy miesiąc wykonywania układu przyjmuje się miesiąc następujący po miesiącu uprawomocnienia się postanowienia o zatwierdzeniu układu;

d) czwarta rata w wysokości 30% kwoty wierzytelności głównej zostanie zapłacona najpóźniej ostatniego dnia 51 (pięćdziesiątego pierwszego) miesiąca wykonywania układu, przy czym jako pierwszy miesiąc wykonywania układu przyjmuje się miesiąc następujący po miesiącu uprawomocnienia się postanowienia o zatwierdzeniu układu;

e) z zastrzeżeniem, że w przypadku istnienia co najmniej jednego zobowiązania Wierzyciela wobec Dłużnika, spłata raty może nastąpić w drodze wzajemnego potrącenia wierzytelności,

2. wszelkie odsetki, w tym za opóźnienie, ulegają umorzeniu,

3. wszelkie należności nieprzewidziane powyżej oraz świadczenia uboczne, koszty i opłaty zostają umorzone.

6. Grupa 6 – wierzytelności drobne

Grupa 6 obejmuje wierzycieli, niezaliczonych do wcześniejszych grup, którym przysługują wierzytelności w kwocie głównej mniejszej niż 15 000,00 zł (piętnaście tysięcy złotych).

Wierzytelności przysługujące wierzycielom z Grupy 6 zostaną spłacone na następujących warunkach:

1. wierzytelność główna zostanie spłacona w całości w terminie do 6 (sześć) miesięcy od daty uprawomocnienia się postanowienia o zatwierdzeniu układu, z zastrzeżeniem, że w przypadku istnienia



co najmniej jednego zobowiązania wierzyciela wobec Dłużnika, spłata raty może nastąpić w drodze wzajemnego potrącenia wierzytelności,

2. wszelkie odsetki, w tym za opóźnienie, ulegają umorzeniu,
3. wszelkie należności nieprzewidziane powyżej oraz świadczenia uboczne, koszty i opłaty zostają umorzone.

7. Grupa 7 – pozostałe wierzytelności

Grupa 7 obejmuje wszystkich wierzycieli niezaliczonych do pozostałych grup.

Wierzytelności przysługujące wierzycielom z Grupy 7 zostaną spłacone na następujących warunkach:

1. 60% wierzytelności głównej ulega umorzeniu,
2. pozostała po umorzeniu część wierzytelności głównej zostanie spłacona w 5 (pięciu) ratach, przy czym:
 - a) pierwsza rata w wysokości 20% pozostałej po umorzeniu kwoty wierzytelności głównej zostanie zapłacona najpóźniej ostatniego dnia 24 (dwudziestego czwartego) miesiąca wykonywania układu, przy czym jako pierwszy miesiąc wykonywania układu przyjmuje się miesiąc następujący po miesiącu uprawomocnienia się postanowienia o zatwierdzeniu układu;
 - b) druga rata w wysokości 20% pozostałej po umorzeniu kwoty wierzytelności głównej zostanie zapłacona najpóźniej ostatniego dnia 36 (trzydziestego szóstego) miesiąca wykonywania układu, przy czym jako pierwszy miesiąc wykonywania układu przyjmuje się miesiąc następujący po miesiącu uprawomocnienia się postanowienia o zatwierdzeniu układu;
 - c) trzecia rata w wysokości 20% pozostałej po umorzeniu kwoty wierzytelności głównej zostanie zapłacona najpóźniej ostatniego dnia 48 (czterdziestego ósmego) miesiąca wykonywania układu, przy czym jako pierwszy miesiąc wykonywania układu przyjmuje się miesiąc następujący po miesiącu uprawomocnienia się postanowienia o zatwierdzeniu układu;
 - d) czwarta rata w wysokości 20% pozostałej po umorzeniu kwoty wierzytelności głównej zostanie zapłacona najpóźniej ostatniego dnia 60 (sześćdziesiątego) miesiąca wykonywania układu, przy czym jako pierwszy miesiąc wykonywania układu przyjmuje się miesiąc następujący po miesiącu uprawomocnienia się postanowienia o zatwierdzeniu układu;
 - e) piąta rata w wysokości 20% pozostałej po umorzeniu kwoty wierzytelności głównej zostanie zapłacona najpóźniej ostatniego dnia 72 (siedemdziesiątego drugiego) miesiąca wykonywania układu, przy czym jako pierwszy miesiąc wykonywania układu przyjmuje się miesiąc następujący po miesiącu uprawomocnienia się postanowienia o zatwierdzeniu układu



f) z zastrzeżeniem, że w przypadku istnienia co najmniej jednego zobowiązania Wierzyciela wobec Dłużnika, spłata raty może nastąpić w drodze wzajemnego potrącenia,

3. wszelkie odsetki, w tym za opóźnienie, ulegają umorzeniu,

4. wszelkie należności nieprzewidziane powyżej oraz świadczenia uboczne, koszty i opłaty zostają umorzone.

• **Sanacja Spółki URSUS S.A. poprzez następujące działania:**

i. Lokalizacja produkcji w jednym miejscu spośród trzech – w Dobrym Mieście koło Olsztyna

Zakres prac i koniecznego finansowania jest następujący:

L.p.	Specyfikacja	Wartość [zł]	Uwagi
1	Koszt związany z przeniesieniem produkcji pras	2 500,00	
2	Koszt związany z przeniesieniem produkcji ładowaczy czołowych	15 900,00	Obejmuje koszt transportu ładowaczy czołowych wyprodukowanych w Lublinie (12 tys. zł)
3	Koszt związany z przeniesieniem produkcji ciągników C-3110	142 000,00	Przemieszczenie przyrządów, regałów, (demontaż+montaż) części do produkcji, szkolenia, itd.
4	Koszt Prac budowlanych koniecznych do wykonania w 2019 r.	840 000,00	Inwestycje niezbędne do realizacji w 2019 r.
5	Koszt Prac budowlanych koniecznych do wykonania w latach 2020-2021 r.	9 926 000,00	Docelowy koszt inwestycji w terminie do końca 2021 r.
6	Całkowity koszt dla uruchomienia produkcji w 2019r	1 000 400,00	
7	Całkowity koszt dla uruchomienia produkcji w latach 2020-2021	9 926 000,00	
	Łączny koszt przeniesienia produkcji	10 926 400,00	

ii. Produkcja ograniczonego asortymentu (tylko rentownego): traktory o mocy 110 i 150 koni mechanicznych oraz maszyny rolnicze: prasy zwijające i przyczepy rolnicze.

Udział sprzedaży produktów Ursus SA w przychodach spółki ogółem przedstawia się następująco:



Udział % sprzedaży produktów URSUS S.A.	2019	2020	2021	2022	2023
Sprzedaż ogółem (%)	100%	100%	100%	100%	100%
w tym ciągniki LB Produkcja (z C3110 IIIB)	28,01%	6,22%	10,38%	10,24%	9,98%
w tym tylko C-3110 IIIB	8,30%	6,22%	10,38%	10,24%	9,98%
w tym prasy	6,21%	3,83%	7,89%	8,23%	8,51%
w tym przyczepy (z Szwecja)	9,70%	4,93%	13,69%	14,34%	14,76%
w tym tylko Szwecja	5,31%	1,68%	5,90%	6,16%	6,35%
w tym Osprzęt	2,84%	1,33%	6,86%	7,23%	7,81%
w tym Tanzania	8,58%	42,49%	0,00%	0,00%	0,00%
w tym Opalenica	15,05%	9,34%	13,71%	13,01%	12,21%
w tym części	3,35%	1,94%	2,85%	2,70%	2,54%
RAZEM udział w sprzedaży produktów SA	73,75%	70,09%	55,38%	55,76%	55,80%

iii. Kontynuacja projektu tanzańskiego przy założeniu zmiany typu produkowanych traktorów (oczekiwanie partnera tanzańskiego) bez zmiany wartości całkowitej kontraktu skutkująca wyższą marżą brutto.

Parametry zmiany typu produkowanych traktorów jest następujące:

- Pozostała wartość kontraktu do wykonania: 27.826.200,00 USD
- Wyższa marża brutto z kontraktu: 2.103.990,00 zł

SYMULACJA MIKSU PRODUKTOWEGO I WOLUMENU					
model	wolumen do wysłania	cena	wartość	marża	marża
5314	732	21 200 USD	15 518 400 USD	10,89%	1 690 635 USD
6014	603	21 900 USD	13 205 700 USD	8,88%	1 172 223 USD
			28 724 100 USD		2 862 858 USD
	1 335				10 832 483 zł
Wartość części zbędnych przy zmianie mixu					1 600 000 zł
Marża pomniejszona o wartość części zbędnych					9 232 483 zł

- iv. Optymalizacja zatrudnienia adekwatna do nowych uwarunkowań strategicznych oraz optymalizacja kosztów stałych.

Optymalizacja kosztów przedstawia się następująco:

- Redukcja zatrudnienia z uwagi na koncentrację działalności w jednej lokalizacji: docelowo 293 etatów, wartość wynagrodzeń brutto 1 176 tys. zł, koszty odpraw 1,2 mln zł.

Lokalizacja	Obecnie		Docelowo	
	Liczba etatów	Wartość wynagrodzeń brutto (w tys. zł)	Liczba etatów	Wartość wynagrodzeń brutto (w tys. zł)
Opalenica	93	360	93	360
Dobre Miasto	166	600	200	816
Lublin	223	1 290	0	0
SUMA	482	2 250	293	1 176

- Redukcja kosztów stałych z poziomu 32,7 mln zł w 2018 r. do poziomu 17,1 mln zł w 2019r., a następnie do poziomu ok. 15 mln zł w kolejnych latach prognozy.

Redukcji ulegną m.in.:

- Wynagrodzenia wraz z ubezpieczeniami społecznymi – 12,0 mln zł
- Usługi doradcze – 1,8 mln zł
- Reklama i reprezentacja - 1,1 mln zł
- Usługi najmu floty – 0,7 mln zł
- Koszty podróży służbowych – 0,7 mln zł
- Koszty zw. z utrzymaniem floty – 0,7 mln zł

- v. Zaprzestanie kontynuowania prac badawczo-rozwojowych co do których uprawdopodobniony jest brak korzyści w przyszłych przychodach spółki.

Zakładany koszt/zwrot środków z otrzymanych dotacji wynosi: 4.017.798,90 zł

- Otrzymane dotacje: 3.574.869,19 zł
- Odsetki: 442.929,70 zł

- vi. Dezinwestycje w majątku/aktywach spółki w celu pozyskania środków na proces restrukturyzacji, rozliczenie wierzycieli zabezpieczonych rzeczowo na majątku spółki oraz na rozwój spółki w celu całkowitego rozliczenia zadłużenia, poniżej podsumowanie w zakresie planowanych dezinwestycji:



PODSUMOWANIE Deinwestycje model optymalny		2019										
	RAZEM	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Przychody	49 410 774	0	34 000 000	0	15 410 774	0	0	0	0	0	0	
w tym Dobre Miasto Nieruchomość	12 181 324	0	0	0	12 181 324	0	0	0	0	0	0	
w tym Dobre Miasto Maszyny i Urządzenia	3 229 450	0	0	0	3 229 450	0	0	0	0	0	0	
w tym sprzedaż akcji URSUS BUS S.A.	34 000 000	0	34 000 000	0	0	0	0	0	0	0	0	
Splata zobowiązań finansowych	9 453 267	0	0	0	9 453 267	0	0	0	0	0	0	
w tym Dobre Miasto Nieruchomość	8 161 487	0	0	0	8 161 487	0	0	0	0	0	0	
w tym Dobre Miasto Maszyny i Urządzenia	1 291 780	0	0	0	1 291 780	0	0	0	0	0	0	
w tym sprzedaż akcji URSUS BUS S.A.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Środki z deincestycji dla spółki	39 957 507	0	11 220 000	0	17 177 507	0	0	11 560 000	0	0	0	
w tym Dobre Miasto Nieruchomość	4 019 837	0	0	0	4 019 837	0	0	0	0	0	0	
w tym Dobre Miasto Maszyny i Urządzenia	1 937 670	0	0	0	1 937 670	0	0	0	0	0	0	
w tym sprzedaż akcji URSUS BUS S.A.	34 000 000	0	11 220 000	0	11 220 000	0	0	11 560 000	0	0	0	

PODSUMOWANIE Deinwestycje model wyważony		2019										
	RAZEM	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Przychody	70 410 774	0	0	0	35 410 774	0	0	35 000 000	0	0	0	
w tym Dobre Miasto Nieruchomość	12 181 324	0	0	0	12 181 324	0	0	0	0	0	0	
w tym Dobre Miasto Maszyny i Urządzenia	3 229 450	0	0	0	3 229 450	0	0	0	0	0	0	
w tym sprzedaż Opalenica	5 000 000	0	0	0	0	0	0	5 000 000	0	0	0	
w tym Prawa do produkcji pras i przyczep	20 000 000	0	0	0	20 000 000	0	0	0	0	0	0	
w tym sprzedaż Lublin	30 000 000	0	0	0	0	0	0	30 000 000	0	0	0	
Splata zobowiązań finansowych	41 953 267	0	0	0	9 453 267	0	0	32 500 000	0	0	0	
w tym Dobre Miasto Nieruchomość	8 161 487	0	0	0	8 161 487	0	0	0	0	0	0	
w tym Dobre Miasto Maszyny i Urządzenia	1 291 780	0	0	0	1 291 780	0	0	0	0	0	0	
w tym sprzedaż Opalenica	2 500 000	0	0	0	0	0	0	2 500 000	0	0	0	
w tym Prawa do produkcji pras i przyczep	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
w tym sprzedaż Lublin	30 000 000	0	0	0	0	0	0	30 000 000	0	0	0	
Środki z deincestycji dla spółki	28 457 507	0	0	0	25 957 507	0	0	2 500 000	0	0	0	
w tym Dobre Miasto Nieruchomość	4 019 837	0	0	0	4 019 837	0	0	0	0	0	0	
w tym Dobre Miasto Maszyny i Urządzenia	1 937 670	0	0	0	1 937 670	0	0	0	0	0	0	
w tym sprzedaż Opalenica	2 500 000	0	0	0	0	0	0	2 500 000	0	0	0	
w tym Prawa do produkcji pras i przyczep	20 000 000	0	0	0	20 000 000	0	0	0	0	0	0	
w tym sprzedaż Lublin	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	

• **Rozwój spółki poprzez następujące działania:**

- i. Produkcja traktorów o mocy od 35 do 105 koni mechanicznych pod logo URSUS u kooperanta koreańskiego (Branson/Kukje) oraz u kooperanta tureckiego (Tumosan);

Udział sprzedaży tych traktorów w przychodach ogółem przedstawia się następująco:



Udział % sprzedaży ciągników Tumosan i Branson	2019	2020	2021	2022	2023
Sprzedaż ogółem (%)	100%	100%	100%	100%	100%
w tym Tumosan	17,83%	22,60%	34,97%	34,34%	34,20%
w tym Branson	8,30%	8,53%	9,33%	9,59%	9,70%
RAZEM udział w sprzedaży Tumosan i Branson	26,13%	31,14%	44,31%	43,93%	43,90%

Udział % sprzedaży produktów URSUS S.A.	2019	2020	2021	2022	2023
Sprzedaż ogółem (%)	100%	100%	100%	100%	100%
w tym ciągniki LB	28,01%	6,22%	10,38%	10,24%	9,98%
Produkcja (z C3110 IIIB)					
w tym tylko C-3110 IIIB	8,30%	6,22%	10,38%	10,24%	9,98%
w tym prasy	6,21%	3,83%	7,89%	8,23%	8,51%
w tym przyczepy (z Szwecja)	9,70%	4,93%	13,69%	14,34%	14,76%
w tym tylko Szwecja	5,31%	1,68%	5,90%	6,16%	6,35%
w tym Osprzęt	2,84%	1,33%	6,86%	7,23%	7,81%
w tym Tanzania	8,58%	42,49%	0,00%	0,00%	0,00%
w tym Opalenica	15,05%	9,34%	13,71%	13,01%	12,21%
w tym części	3,35%	1,94%	2,85%	2,70%	2,54%
RAZEM udział w sprzedaży produktów SA	73,75%	70,09%	55,38%	55,76%	55,80%

- ii. Rozwój działalności na rynku afrykańskim, w tym pozyskanie finansowania komercyjnego i zrealizowanego podpisanego już kontraktu zambijskiego. Wartość podpisanego kontraktu wynosi 100 mln USD

- iii. Udział w konsorcjum finansowanym przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju – realizacja projektu: Opracowanie i dostawa innowacyjnych pojazdów bezemisyjnego transportu publicznego o wartości 2.536.550.000,00 zł netto realizowanego w dwóch fazach badawczo-rozwojowej (B+R) i wdrożeniowej.

Faza B+R podzielona jest na 3 etapy:

Etap 1 – opracowanie dokumentacji pojazdu 12 m (zgodnej z oczekiwaniami Zamawiającego) – NCBiR planuje na ten etap przyznać 2.500.000 zł netto/podmiot, czas realizacji etapu 195 dni.

URSUS S.A. nie uczestniczy w tym etapie

Etap 2 – opracowanie prototypu pojazdu 12 m – NCBiR planuje na ten etap przyznać 4.850.000 zł netto/podmiot, czas realizacji etapu 225 dni. Udział Ursus SA wynosi w tym etapie 2,30% (111.500,00 zł netto)

Etap 3 – opracowanie typoszeregu prototypów pojazdów 10m, 12m i 18m – NCBiR planuje na ten etap przyznać 15.000.000 zł netto/podmiot, czas realizacji etapu 215 dni. Udział URSUS S.A. wynosi w tym etapie 3,49% (523.500,00 zł netto).

Powyższy projekt składa się z fazy badawczo-rozwojowej oraz wdrożeniowej polegającej na dostarczeniu pojazdów niskoemisyjnych.

Budżet przeznaczony na realizację fazy badawczo-rozwojowej dla Konsorcjum URSUS BUS wynosi 22.350.000 zł netto, natomiast na realizację fazy wdrożeniowej zaplanowano 2.514.200.000 zł netto.

Przychody z realizacji fazy wdrożeniowej dla URSUS S.A. zostały określone na 5% co daje kwotę 125.710.000,00 zł netto.

Termin realizacji zamówienia (fazy B+R oraz fazy wdrożeniowej) przypada na 31 grudnia 2023 roku.

Najważniejsze informacje o głównych czynnikach ryzyka charakterystycznych dla Spółki, jej grupy i branży.

Czynniki ryzyka związane z postępowaniem restrukturyzacyjnym

• Ryzyko związane z realizacją planu restrukturyzacyjnego

Plan restrukturyzacyjny złożony przez Spółkę do sądu w dniu 1 kwietnia 2019 roku przygotowany został przy założeniu należytej staranności i konserwatywnym podejściu prognozowania okresu restrukturyzacji. Zakłada przede wszystkim gruntowną restrukturyzację linii biznesowych podstawowej działalności Spółki w celu generowania przepływów finansowych niezbędnych do obsługi układu. Realizacja założeń planu uzależniona jest od zdolności Spółki do adaptacji do zmiennych warunków otoczenia, w ramach którego Spółka prowadzi działalność. Działania Spółki, które okażą się nietrafne w wyniku złej oceny otoczenia bądź nieumiejętnego dostosowania się do zmiennych warunków tego otoczenia, mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansowo-majątkową oraz na wyniki Spółki. Istnieje zatem



ryzyko nieosiągnięcia części lub wszystkich założonych celów planu restrukturyzacyjnego. W związku z tym przychody i zyski osiągnięte w przyszłości przez Spółkę zależą od jego zdolności do skutecznej realizacji opracowanej długoterminowej strategii restrukturyzacji i rozwoju. W celu ograniczenia niniejszego ryzyka do Zarządu Spółki zostali powołani Tomasz Zadroga, który pełni funkcję Prezesa Zarządu oraz Agnieszka Biała, która pełni funkcję Vice Prezesa Zarządu ds. restrukturyzacyjnych. Nowi członkowie zarządu zostali powołani do realizacji swoich zadań w związku z otwartym postępowaniem restrukturyzacyjnym w ramach procedury prawnej przewidzianej prawem restrukturyzacyjnym.

• Ryzyko związane z płynnością finansową

Działalność Spółki wymaga stałego pozyskiwania środków finansowych na realizację założonych celów operacyjnych i strategicznych.

W otwartym postępowaniu restrukturyzacyjnym Spółka jest zobowiązana do regulowania na bieżąco wszystkich swoich zobowiązań. Jednakże, z uwagi na fakt, iż zobowiązania handlowe powstałe do dnia otwarcia postępowania nie mogą być obsługiwane do momentu przyjęcia postępowania układowego, część dostawców zmieniła warunki handlowe dotychczas obowiązujące w Spółce.

Większość oczekuje dokonywania przedpłat na poczet realizowanych zamówień. Stabilność dostaw jest kluczowa aby Spółka mogła w sposób niezakłócony kontynuować swoją działalność. W przypadku nie posiadania odpowiednich środków finansowych może to doprowadzić do kłopotów w regulowaniu płatności oraz kłopotów z płynnością finansową. Spółka na bieżąco kontaktuje się z dostawcami celem negocjowania terminów płatności i warunków zakupu, a także w określonych sytuacjach wykorzystuje instrumenty pozwalające na szybsze ściąganie należności.

Zgodnie z przepisami prawa restrukturyzacyjnego w przyspieszonym postępowaniu restrukturyzacyjnym brak regulowania przez Spółkę zobowiązań bieżących może powodować, iż postępowanie restrukturyzacyjne zostanie przez Sąd umorzone.

• Ryzyko ogłoszenia upadłości przez Spółkę

Ryzyko ogłoszenia upadłości przez Spółkę jest nierozdzielnie związane ze ziszczeniem się ryzyka utraty płynności finansowej przez Spółkę. Dodatkowo, w otwartym postępowaniu restrukturyzacyjnym procedura sądowa przewiduje niezwłoczne zwołanie zgromadzenia wierzycieli celem głosowania nad przyjęciem układu po złożeniu przez Spółkę planu restrukturyzacyjnego, propozycji układowych i spisu wierzycieli. Spółka w dniu 1 kwietnia 2019 roku złożyła do Sądu powyższe dokumenty. Jeśli Spółka nie osiągnie wymaganego porozumienia z wierzycielami pozaukładowymi do dnia zgromadzenia wierzycieli oraz na zgromadzeniu wierzycieli nie zostaną przyjęte propozycje układowe istnieje ryzyko, iż spółka będzie zobligowana do złożenia wniosku o upadłość. Wniosek o ogłoszenie upadłości może złożyć dłużnik lub każdy jego wierzyciel, w stosunku do dłużnika, który stał się niewypłacalny w rozumieniu art. 11 Ustawy Prawo upadłościowe, tj. nie wykonuje swoich wymagalnych zobowiązań pieniężnych lub gdy jego zobowiązania przekroczą wartość jego majątku, nawet wówczas, gdy na bieżąco te zobowiązania wykonuje. Sytuację prawną dłużnika oraz jego wierzycieli, a także postępowanie w sprawie ogłoszenia upadłości regulują przepisy ustawy Prawo upadłościowe. Zarząd Spółki jednakże dokłada wszelkich starań,



aby wszelkie wymagalne zobowiązania po otwarciu postępowania restrukturyzacyjnego były regulowane na bieżąco i aby doprowadzić do zatwierdzenia układu z wierzycielami.

• **Ryzyko związane z powstaniem wierzytelności spornych przekraczających 15% sumy wierzytelności w toczącym się przyspieszonym postępowaniu restrukturyzacyjnym**

Istnieje jednakże ryzyko, iż w przypadku zgłoszenia wierzytelności spornych, których poziom przekroczyłby wartość 15% sumy zobowiązań, Sąd może umorzyć obecne przyspieszone postępowanie układowe. Obecnie, nie są znane Zarządowi okoliczności, które wskazywałyby na istnienie wierzytelności spornych przekraczających 15% sumy wierzytelności w toczącym się przyspieszonym postępowaniu układowym.

Czynniki ryzyka związane z otoczeniem, w jakim URSUS SA prowadzi działalność

• **Ryzyko uzależnienia przychodów ze sprzedaży od kluczowych partnerów**

Dywizja produkcyjna w Opalenicy produkuje na rzecz jednego kontrahenta bazując na know-how tego klienta. Jest to produkcja paszowozów. W przypadku rezygnacji z tej produkcji przez kontrahenta Spółka zostaje ze gromadzonymi zapasami, mocami produkcyjnymi i zobowiązaniami pracowniczymi. Dywersyfikacja zleceń w tej lokalizacji produkcyjnej nie jest możliwa, bo obecna produkcja wykorzystuje 90% czasu produkcyjnego.

Sprzedaż traktorów o mocy 30 -105 koni mechanicznych jest realizowana w oparciu o produkcję pod logo Ursus od partnerów koreańskiego i tureckiego. W przypadku znaczących zmian warunków kontraktowych przez tych partnerów, Spółka będzie narażona na ryzyko niewykonania planów sprzedażowych, a w konsekwencji planu restrukturyzacyjnego.

• **Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną w Polsce i w Europie**

Sytuacja finansowa Grupy URSUS jest uzależniona od sytuacji ekonomicznej w Polsce i w Europie (przede wszystkim w krajach Europy Zachodniej). Na wyniki finansowe generowane przez Grupę URSUS mają wpływ m.in. tempo wzrostu PKB, poziom inflacji, wzrost poziomu inwestycji, stopa bezrobocia oraz polityka fiskalna państwa. Korzystna koniunktura gospodarcza wpływa pozytywnie na nastroje gospodarcze oraz sytuację finansową gospodarstw rolnych, a tym samym na popyt inwestycyjny w zakresie ich rozwoju i modernizacji. Pogorszenie ogólnej sytuacji makroekonomicznej może przyczynić się do ograniczenia zapotrzebowania na maszyny i urządzenia rolnicze.

• **Ryzyko związane z rynkiem działalności Grupy URSUS**

Plany rozwoju Grupy URSUS budowane są między innymi w oparciu o prognozy popytu na maszyny i urządzenia rolnicze, który uzależniony jest w głównej mierze od dostępności środków z funduszy UE przeznaczonych na rozwój gospodarstw rolnych. W związku z tym wszelkie zmiany w zakresie wielkości i dostępności środków z funduszy UE w kolejnych latach lub też przesunięcie w czasie realizacji odpowiednich programów funduszy europejskich przeznaczonych na rozwój i modernizację produkcji rolniczej mogą ograniczyć potencjalne możliwości rozwoju Grupy URSUS oraz wpłynąć negatywnie

na osiągnięte przez nią wyniki finansowe. Dodatkowo ewentualne wystąpienie trudności natury organizacyjnej lub proceduralnej w realizacji poszczególnych programów pomocowych może skutkować niepełnym wykorzystaniem finansowania ze strony UE przez rolników, a tym samym ograniczyć popyt na produkty Grupy i wpłynąć negatywnie na osiągnięte przez nią wyniki finansowe.

• Ryzyko związane z nasileniem konkurencji na rynkach działalności Grupy URSUS

Grupa URSUS prowadzi działalność na konkurencyjnym rynku, na którym działają podmioty zarówno krajowe, jak i zagraniczne. Nie można w przyszłości wykluczyć umacniania pozycji rynkowej konkurentów Grupy URSUS wskutek przejęć innych przedsiębiorstw z branży bądź pozyskania nowych źródeł finansowania.

Na działalność Grupy URSUS może mieć także wpływ pojawienie się nowych konkurentów, w tym znaczących podmiotów zagranicznych, którzy również dostrzegają pozytywne perspektywy rozwoju rynku producentów maszyn rolniczych w Polsce. Ewentualny wzrost poziomu konkurencji na rynkach działalności Grupy może negatywnie wpłynąć na poziom jej przychodów oraz realizowanych marż i w efekcie na osiągnięte wyniki finansowe.

• Ryzyko związane z kształtowaniem się kursów walutowych

Zarówno część sprzedaży jak i znacząca większość zakupów Grupy URSUS realizowana jest w walutach obcych (głównie EUR). Istnieje ryzyko niekorzystnego wpływu zmian kursów walutowych (wzmocnienie kursów walut obcych, w tym w szczególności EUR, względem waluty polskiej) na osiągnięte przez Grupę URSUS wyniki finansowe.

• Ryzyko związane z sytuacją na rynku surowców

Podstawowym surowcem wykorzystywanym przez Spółkę w procesie produkcyjnym jest stal. Ceny stali na rynku światowym są silnie uzależnione od sytuacji makroekonomicznej. W okresach dobrej koniunktury gospodarczej ceny stali rosną, natomiast w okresach dekonunktury wykazują spadek. Ewentualny wzrost cen stali może przełożyć się na spadek marż realizowanych przez Grupę, a tym samym wpłynąć negatywnie na osiągnięte przez nią wyniki finansowe.

• Ryzyko zmian stóp procentowych

Grupa jest stroną umów kredytowych opartych na zmiennych stopach WIBOR, LIBOR oraz EURIBOR. W związku z tym Grupa URSUS jest narażona na ryzyko zmian stóp procentowych, zarówno w odniesieniu do zaciągniętych kredytów, jak również w przypadku zaciągania nowego lub refinansowania istniejącego zadłużenia. Ewentualny wzrost stóp procentowych może spowodować wzrost kosztów finansowych Grupy URSUS, a tym samym wpłynąć negatywnie na osiągnięte przez nią wyniki finansowe.



• Ryzyko związane z otoczeniem prawnym

Uregulowania prawne nie są w Polsce stabilne i ulegają częstym zmianom. Przepisy prawne dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej przez Grupę, które w ostatnich latach ulegają częstym zmianom, to przede wszystkim: prawo podatkowe, prawo pracy i ubezpieczeń społecznych, prawo konsumenckie, prawo ochrony konkurencji i konsumentów.

Każdorazowa zmiana przepisów może przyczynić się do podniesienia poziomu kosztów działalności Grupy oraz wpłynąć na jego wyniki finansowe. Taki stan rzeczy nie sprzyja prawidłowej ocenie przyszłych zdarzeń i opracowaniu strategii na dłuższy okres.

Czynniki ryzyka związane z działalnością Grupy URSUS S.A.

• Ryzyko utraty wartości spółek wchodzących w skład Grupy URSUS S.A.

Z uwagi na fakt, iż URSUS S.A. jest w procesie restrukturyzacyjnym - nie posiada zdolności finansowych na dokapitalizowanie spółek wchodzących do Grupy.

Spółka zależna Ursus BUS z uwagi na charakter swojej działalności operacyjnej (przychody spółki zależą od zdolności przetargowej) wymaga znacznego zasilenia w środki obrotowe w celu dalszego funkcjonowania. Koniecznym zatem jest zdobycie inwestora, który dokapitalizuje spółkę. W przypadku braku jego pozyskania spółka ulegnie likwidacji.

Spółka zależna Ursus Dystrybucja, która koncentruje się na sprzedaży detalicznej (bezpośrednio do rolnika) utrzymuje swoją wartość w przypadku zachowania możliwości wsparcia finansowego dla rolnika poprzez zaoferowanie terminu płatności umożliwiającego zdobycie finansowania przez niego. Nie otrzymując adekwatnego terminu płatności od spółki matki ma zachwianą płynność finansową. W przypadku utrzymywania się w dłuższym okresie czasu tej sytuacji spółka Ursus Dystrybucja wymagać będzie przeprowadzenia procesu restrukturyzacyjnego.

• Ryzyko awarii systemów informatycznych

Istotnym aktywem Grupy URSUS są wykorzystywane systemy informatyczne pozwalające na sprawną i terminową obsługę sprzedaży oraz procesów produkcyjnych. Ewentualna utrata, częściowa lub całkowita, związana z awarią systemów komputerowych Grupy URSUS mogłaby negatywnie wpłynąć na bieżącą działalność Grupy i tym samym na osiągnięte przez nią wyniki finansowe.

• Ryzyko związane z czasowym wstrzymaniem produkcji w wyniku awarii, zniszczenia lub utraty majątku

Grupa URSUS w prowadzonej działalności na rynku producentów maszyn i urządzeń rolniczych wykorzystuje specjalistyczną infrastrukturę techniczną. W przypadku ewentualnej awarii, zniszczenia lub utraty rzeczowego majątku trwałego (w tym w szczególności parku maszynowego) Grupy może wystąpić ryzyko czasowego wstrzymania produkcji, co może przejściowo doprowadzić do opóźnień



w terminowej realizacji zamówień złożonych przez klientów, a tym samym wpłynąć negatywnie na osiągnięte przez Grupę wyniki finansowe.

• Ryzyko związane z niewywiązywaniem się odbiorców z terminów płatności

Specyfika działalności produkcyjnej prowadzonej przez Grupę URSUS polega na konieczności zaangażowania znaczącego kapitału obrotowego na potrzeby realizacji zamówień na maszyny i urządzenia rolnicze z uwagi na relatywnie wysoką ich wartość. Standardowe terminy płatności stosowane przez Grupę wynoszą od 14 do 30 dni. W związku z tym, w przypadku nieterminowego wywiązywania się odbiorców ze zobowiązań wobec Grupy istnieje ryzyko pogorszenia się jej płynności finansowej oraz w konsekwencji osiągniętych przez nią wyników finansowych.

• Ryzyko podatkowe związane z działalnością oraz z transakcjami z podmiotami powiązаными

Przepisy dotyczące podatku od towarów i usług, podatku dochodowego od osób prawnych, fizycznych, podatku od nieruchomości czy składek na ubezpieczenia społeczne podlegają zmianom, wskutek czego niejednokrotnie brak jest odniesienia do utrwalonych regulacji bądź precedensów prawnych. Obowiązujące przepisy zawierają również niejasności, które powodują różnice w opiniach, co do interpretacji prawnej przepisów podatkowych zarówno między organami państwowymi, jak i między organami państwowymi i spółkami. Rozliczenia podatkowe oraz inne, na przykład celne czy dewizowe, mogą być przedmiotem kontroli władz, które uprawnione są do nakładania kar, a ustalone w wyniku kontroli dodatkowe kwoty zobowiązań muszą zostać spłacone wraz z odsetkami.

Ponadto URSUS zawierał i będzie w przyszłości zawierał transakcje z podmiotami powiązаными. W opinii Spółki wszystkie takie transakcje zostały zawarte i będą zawierane w przyszłości na warunkach rynkowych. Nie można jednak wykluczyć ryzyka zakwestionowania przez organy podatkowe rynkowego charakteru ww. transakcji, co mogłoby skutkować wzrostem zobowiązań podatkowych Grupy URSUS, a tym samym mogłoby mieć nieznacznie negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową i wyniki Grupy.

• Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

Branża producentów maszyn i urządzeń rolniczych, w której Grupa URSUS prowadzi działalność, charakteryzuje się sezonowością, która wynika z specyfiki działalności sektora rolnego. Sprzedaż maszyn i urządzeń rolniczych prowadzona jest przez cały rok, z nieznacznym obniżeniem sprzedaży w okresie zimowym oraz okresach intensywnych prac polowych. Zjawisko sezonowości ma wpływ na marże i wyniki finansowe realizowane w poszczególnych miesiącach i kwartałach oraz wpływa na zróżnicowane zapotrzebowanie Grupy na kapitał obrotowy.

• Ryzyko związane z zatrudnianiem pracowników i utrzymaniem wykwalifikowanej kadry

Grupa URSUS prowadzi działalność w branży, w której zasoby ludzkie i kompetencje pracowników stanowią istotne aktywa oraz jeden z kluczowych czynników sukcesu. Wiedza, umiejętności i doświadczenie członków Zarządu oraz innych osób zajmujących kluczowe stanowiska w Grupie, a także



pracowników na stanowiskach robotniczych (spawacze, ślusarze, tokarze) stanowią czynniki kluczowe z punktu widzenia interesów strategicznych Grupy URSUS. W przypadku drastycznej utraty wykwalifikowanej kadry (odejście większości kluczowych pracowników) Grupa może przejściowo nie być w stanie zastąpić ich nowymi osobami, co mogłoby w krótkim okresie niekorzystnie wpłynąć na działalność Grupy.

• Ryzyko niezrealizowania celów strategicznych założonych przez Grupę URSUS

Zarząd podejmuje wszelkie możliwe działania mające na celu realizację zamierzeń strategii rozwoju Grupy, co należy traktować jako zobowiązanie do działania z najwyższą starannością wymaganą od osób profesjonalnie zajmujących się zarządzaniem spółkami kapitałowymi, a nie jako gwarancję realizacji powyższych celów. Na osiągnięcie zamierzonych przez Grupę URSUS celów strategicznych ma bowiem wpływ wiele czynników zewnętrznych, niezależnych od Zarządu, które pomimo działania z najwyższą starannością i według najwyższych profesjonalnych standardów nie będą możliwe do przewidzenia. Do czynników takich należą nieprzewidywalne zdarzenia rynkowe, zmiany przepisów prawnych bądź sposobu ich interpretacji, czy też zdarzenia o charakterze klęsk żywiołowych.

Ponadto przy ocenie szans realizacji przez Grupę Kapitałową jej celów strategicznych nie jest możliwe wykluczenie popełnienia przez osoby odpowiedzialne błędów w ocenie sytuacji na rynku i podjęcia na jej podstawie nietrafnych decyzji, które mogą negatywnie wpłynąć na działalność, sytuację finansową, wyniki oraz perspektywy rozwoju Grupy.

Dodatkowo, strategia rozwoju Grupy URSUS zakłada m.in. rozwój poprzez wprowadzanie nowych wyrobów do oferowanego asortymentu, w tym również zwiększenie importu bezpośredniego w zakupach nowych maszyn i urządzeń rolniczych, które nie są produkowane przez Spółkę, a które poszerzają zakres oferty. Wprowadzenie na rynek nowych produktów może wiązać się z ryzykiem wystąpienia problemów z odpowiednim lokowaniem produktów na rynku, a także wpłynąć negatywnie na wielkość sprzedaży dotychczasowych produktów Grupy URSUS, co mogłoby z kolei wyrzucić negatywny wpływ na wyniki finansowe osiągnięte przez Grupę w przyszłości.

• Ryzyko związane z pracami badawczo-rozwojowymi

Presja konkurencyjna w branży producentów maszyn i urządzeń rolniczych sprawia, że przedsiębiorstwa stale ponoszą koszty nakładów na prace badawczo-rozwojowe mające na celu stałe udoskonalanie produkowanych maszyn i urządzeń oraz wdrażanie nowych lub ulepszonych rozwiązań technologicznych adekwatnych do aktualnych trendów rynkowych i zapotrzebowania ze strony odbiorców.

Istnieje ryzyko, iż niewłaściwa polityka prowadzenia działalności badawczo-rozwojowej przełoży się na zmniejszenie konkurencyjności produkowanych maszyn i urządzeń, bądź też nie wszystkie środki wydatkowane na tę działalność przełożą się na zakładany wzrost przychodów i zysków Grupy URSUS.

• Ryzyko związane z udzielanymi gwarancjami





URSUS

*Solidny
Partner*

W związku z prowadzoną działalnością Grupa ponosi odpowiedzialność z tytułu gwarancji za wady sprzedanych maszyn i urządzeń rolniczych. Nie można wykluczyć ryzyka, że odbiorcy produktów Grupy będą zgłaszać roszczenia z tytułu gwarancji o wartości wyższej niż wartość rezerwy utworzonej w księgach rachunkowych z tego tytułu. Ewentualne wystąpienie takiej sytuacji mogłoby wpłynąć negatywnie na wyniki finansowe Grupy.

• **Ryzyko związane z udzielaniem zabezpieczeń/poręczeń finansowych w Grupie URSUS S.A.**

URSUS S.A. udzielił zabezpieczeń dla spółek zależnych Ursus Bus S.A. i Ursus Dystrybucja Sp. z o.o. Zobowiązania warunkowe dotyczące tych zabezpieczeń ujęte w spisie wierzytelności wynoszą 16,3 mln zł. W przypadku problemów z płynnością/ niewypłacalnością w tych spółkach wierzytelności te zostaną objęte postępowaniem układowym i będą podlegały rozliczeniu przez URSUS S.A. co może niekorzystanie wpływać na zawarcie układu z wierzycielami na Zgromadzeniu Wierzycieli.

4. Pełny opis i przegląd planowanych środków restrukturyzacyjnych i związanych z nimi kosztów

Lp	środek restrukturyzacyjny	opis	koszt w tys. zł	przychody/marża w tys. zł
1	rozliczenie zadłużenia układowego i pozaukładowego	propozycje układowe przewidują 7 grup wierzycieli, są zaprezentowane w dziale 3 - PREZENTACJA PROPONOWANEJ STRATEGII	Przyznane oprocentowane na poziomie 5,5% w skali rocznej dla grupy 1 i 2 wierzycieli oraz dla wierzycieli grupy 3 (ZUS) na poziomie stopy podatkowej	-
2	wybór lokalizacji produkcji	lokalizacja produkcji w jednym miejscu spośród Lublina i Dobrego Miasta, produkcja w Opalenicy (w modelu optymalnym); koszty przeniesienia i koniecznych inwestycji	10 926	-
3	wybór produktów do realizacji we własnym zakładzie produkcyjnym	produkcja asortymentu rentownego (traktory o mocy 110 i 150 koni mechanicznych oraz maszyny rolnicze	ujęta w Rachunku Zysków i Strat	ujęta w Rachunku Zysków i Strat
4	kontynuacja projektu tanzańskiego	zmiana asortymentu produkcyjnego przy zachowaniu dotychczasowej wartości kontraktu	-	2 104
5	optymalizacja kosztów zatrudnienia i kosztów stałych	zatrudnienie adekwatnego do modelu operacyjnego spółki (koszty odpraw) oraz redukcja kosztów stałych	1 201	-
6	prace badawczo - rozwojowe	zaprzestanie kontynuowania prac badawczo-rozwojowych co do których nieuprawdopodobniono korzyści w przyszłych przychodach spółki	4 018	-
7	dezinwestycje	opis i założenia dezinwestycji zawiera tabela DEZINWESTYCJE dla modelu optymalnego i wyważonego prezentowana w dziale 3 - PREZENTACJA PROPONOWANEJ STRATEGII	w tabeli DEZINWESTYCJE	w tabeli DEZINWESTYCJE
8	produkcja traktorów u zewnętrznych partnerów	produkcja traktorów o mocy od 35 do 105 koni mechanicznych pod logo URSUS u kooperantów koreańskiego i tureckiego	ujęta w Rachunku Zysków i Strat	ujęta w Rachunku Zysków i Strat
9	rozwój działalności na rynku afrykańskim	pozyskanie finansowania komercyjnego dla podpisanego kontraktu zambijski o wartości 100 mln USD	do przyszłej kalkulacji	do przyszłej kalkulacji
10	udział w konsorcjum finansowanym przez NCBiR	realizacja projektu: opracowanie i dostawa pojazdów bezemisyjnego transportu publicznego	117 418	126 345

5. Harmonogram wdrożenia środków restrukturyzacyjnych oraz ostateczny termin wdrożenia planu restrukturyzacyjnego

Lp	Środek restrukturyzacyjny	2019				2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027-2031
		I kwartał	II kwartał	III kwartał	IV kwartał								
1	rozliczenie zadłużenia układowego i pozaukładowego												
2	zmiana lokalizacji produkcji												
3	wybór produktów do realizacji we własnym zakładzie produkcyjnym												
4	kontynuacja projektu tanzańskiego												
5	optymalizacja kosztów zatrudnienia i kosztów stałych												
6	prace badawczo - rozwojowe												
7	dezinwestycje												
8	produkcja traktorów u zewnętrznych partnerów												
9	rozwój działalności na rynku afrykańskim												
10	udział w konsorcjum finansowanym przez NCBIR												

Ostateczny termin wdrożenia planu restrukturyzacyjnego zbiega się z datą pełnego rozliczenia z wierzycielami spółki tj. z końcem 2031r.



6. Informacja o zdolnościach produkcyjnych przedsiębiorstwa dłużnika, w szczególności o ich wykorzystaniu i redukcji

W Dywizji Produkcji w Lublinie produkowane są na sześciu wydziałach produkcyjnych ciągniki rolnicze o mocach od 35 KM do 280 KM przeznaczone zarówno na rynek europejski, jak również na rynki zewnętrzne. Produkcja ich odbywa się w obiekcie o powierzchni 26000 m². Obecne moce produkcyjne tej Dywizji pozwalają na wyprodukowanie 4 tys. ciągników w skali roku.

W ramach Dywizji Produkcji w Dobrym Mieście, zorganizowanych jest pięć wydziałów produkcyjnych w obiektach o łącznej powierzchni 43000 m², na których powstają prace zwijające, przyczepy rolnicze i komunalne, rozrzutniki obornika, ładowacze czołowe i inne maszyny komunalne. Obecne moce produkcyjne tej Dywizji pozwalają na wyprodukowanie w skali roku 700 pras zwijających, 1000 przyczep, 700 rozrzutników obornika oraz 400 ładowaczy czołowych.

Znaczące sukcesywne zwiększanie mocy produkcyjnych Dywizji w Dobrym Mieście, wymaga dokonania szeregu inwestycji obejmujących na łączną wartość ok. 10 mln zł na przestrzeni kilku najbliższych trzech lat. Inwestycje polegające na modernizacji Wydziału Malarni, Spawalni oraz obróbki mechanicznej, a także modernizacja obiektów produkcyjnych, poza wyraźnym zwiększeniem mocy produkcyjnych maszyn rolniczych, pozwolą także na uruchomienie produkcji ciągników rolniczych w ilościach porównywalnych z aktualnymi mocami produkcyjnym Dywizji w Lublinie.

W ramach Dywizji w Opalenicy, na zorganizowanych pięciu wydziałach produkcyjnych o powierzchni produkcyjnej 12434 m², powstają wyroby dedykowane tj. podzespoły i półprodukty przeznaczone do produkcji wozów paszowych oraz platformy do transportu bel słomy, siana i zielonek. W najbliższych latach przewidywany jest wzrost przychodów z tytułu współpracy z odbiorcą dedykowanym- z obecnie 2 mln/m-c do 2,7 mln/m-c, a także zwiększenie ilości produkowanych platform do 150 w skali ro



7. Opis metod i źródeł finansowania, w tym wykorzystania dostępnego kapitału, sprzedaży aktywów w celu finansowania restrukturyzacji, finansowych zobowiązań udziałowców i osób trzecich, w szczególności banków lub innych kredytodawców, wielkości udzielonej i wnioskowanej pomocy publicznej oraz pomocy de minimis lub pomocy de minimis w rolnictwie lub rybołówstwie i wykazania zapotrzebowania na nią

metoda/źródło finansowania	termin realizacji	wpływ w PLN	przeznaczenie finansowania
DEZINWESTYCJE (tabela w dziale 3 - PREZENTACJA PROPONOWANEJ STRATEGII)	II-IV kwartał 2019	tabela DEZINWESTYCJE	koszty restrukturyzacji, częściowa spłata zadłużenia wierzycieli zabezpieczonych rzeczowo
pomoc de minimis - spłata ratalna	IV kwartał 2018- I kwartał 2019	0	spłata składek wobec Zakładu Ubezpieczeń Społecznych nie objęta postępowaniem układowym
pomoc de minimis - spłata ratalna	II-III kwartał 2019	0	spłata zobowiązań w podatku od nieruchomości za okres XI'2018- III'2019 lokalizacja Dobre Miasto
pomoc de minimis - spłata ratalna	II-III kwartał 2019	0	spłata zobowiązań dotycząca użytkowania wieczystego gruntu za rok 2019 w lokalizacjach: Lublin i Opalenica

W marcu 2019 roku został sporządzony Test Prywatnego Wierzyciela, z którego wynika iż:

Przy założeniu realizacji przyjętych przez Spółkę założeń w modelu finansowym oraz Planie Restrukturyzacyjnym wyższą wartość zaspokojenia należnych im kwot wierzyciele publiczno-prawni otrzymają w scenariuszu restrukturyzacyjnym.

W związku z powyższym, uznaje się, że zachowanie wierzycieli publiczno-prawnych w zakresie akceptacji propozycji układowych w przedmiocie spłaty zobowiązań, nie odbiega od zachowania wierzyciela prywatnego działającego w warunkach rynkowych.

Test Prywatnego Wierzyciela zostanie złożony odrębnie do akt postępowania.



8. Projektowane zyski i straty na kolejne pięć lat oparte na co najmniej dwóch prognozach

Przedstawiono projektowane zyski i straty spółki w kolejnych pięciu latach, które zostały oparte o dwie prognozy.

I Wariant Optymalny opisany w proponowanej strategii:

WARIANT OPTYMALNY (w tys. PLN)					
ROK	2019	2020	2021	2022	2023
Przychody	151 594	260 517	216 115	225 290	237 381
Koszty operacyjne	149 909	240 771	209 220	217 030	227 428
Marża operacyjna	1 686	19 746	6 894	8 260	9 953
Podatki i opłaty	2 659	2 063	2 063	2 063	2 063
EBITDA	-974	17 683	4 831	6 197	7 890
Koszty finansowe	4 437	5 738	5 869	5 803	5 544
Koszty restrukturyzacji	5 018	0	0	0	0
Amortyzacja	8 288	7 873	7 480	7 354	6 986
Pozostała działalność operacyjna	19 804	6 112	6 112	6 112	6 112
Podatek CIT	0	0	0	0	0
Wynik netto	1 088	10 183	-2 405	-848	1 471
Wpływy w okresie modelowania					
ROK	2019	2020	2021	2022	2023
Wpływy łącznie	163 172	231 723	222 590	229 803	243 932
Wpływy z działalności operacyjnej	120 091	225 611	216 478	223 691	237 820
Wpływy ze sprzedaży aktywów i Inne	43 080	6 112	6 112	6 112	6 112
Wydatki łącznie	120 419	246 877	222 992	237 271	245 072
Wydatki na działalność operacyjną	115 200	238 276	212 442	220 335	229 720
Wydatki związane z realizacją układu i restrukturyzacją	5 219	8 601	10 551	16 935	15 351
Środki na koniec okresu	42 753	27 599	27 196	19 728	18 588



II Wariant Wyważony zakłada:

- utratę wartości aktywów Ursus Bus (brak sprzedaży pakietu akcji) i w konsekwencji brak realizacji projektu NCBiR pn. Opracowanie i dostawa innowacyjnych pojazdów bezemisyjnego transportu publicznego
- sprzedaż praw produkcyjnych do maszyn rolniczych typu prasy i przyczepy rolnicze
- sprzedaż nieruchomości produkcyjnej w lokalizacji Lublin i rozliczenie wierzycieli zabezpieczonych rzeczowo na tej nieruchomości (brak przychodów z tyt. wynajmu nieruchomości)
- sprzedaż części nieruchomości produkcyjnej w lokalizacji Dobre Miasto i częściowe rozliczenie wierzycieli zabezpieczonych rzeczowo na tej nieruchomości
- relokacja produkcji do Dobrego Miasta (tj. ciągniki o mocy 110-150KM), brak inwestycji w infrastrukturę produkcyjną w Dobrym Mieście (kwota 10mln zł)
- zaprzestanie prac badawczo-rozwojowych

WARIANT WYWAŻONY (w tys. PLN)					
ROK	2019	2020	2021	2022	2023
Przychody	121 502	210 408	133 124	138 787	146 858
Koszty operacyjne	123 876	184 024	126 448	131 480	138 628
Marża operacyjna	-2 374	26 384	6 675	7 307	8 230
Podatki i opłaty	2 324	49	56	56	56
EBITDA	-4 698	26 335	6 619	7 251	8 174
Koszty finansowe	4 165	2 846	2 976	2 911	2 652
Koszty restrukturyzacji	5 018	0	0	0	0
Amortyzacja	8 279	6 540	6 213	5 902	5 607
Pozostała działalność operacyjna	15 600	267	267	267	267
Podatek CIT	0	0	0	0	0
Wynik netto	6 553	17 218	-2 302	1 294	182
Wpływy w okresie modelowania					
ROK	2019	2020	2021	2022	2023
Wpływy łącznie	120 433	175 940	133 391	139 055	147 125
Wpływy z działalności operacyjnej	91 775	175 673	133 124	138 787	146 858
Wpływy ze sprzedaży aktywów i Inne	28 658	267	267	267	267
Wydatki łącznie	120 419	246 877	222 992	237 271	245 072
Wydatki na działalność operacyjną	84 362	238 276	212 442	220 335	229 720
Wydatki związane z realizacją układu i restrukturyzacją	5 219	3 638	5 588	13 685	12 101
Środki na koniec okresu	30 852	21 933	24 469	17 244	13 273





Since 1883

URSUS

Solidny
Partner

9. Imiona i nazwiska osób odpowiedzialnych za wykonanie układu

Tomasz Zadroga – Prezes Zarządu

Agnieszka Biata – Wiceprezes Zarządu

Michał Nidzgorzki – Wiceprezes Zarządu

Agnieszka Wiśniewska – Prokurent

Joanna Lisowska-Janowska – Prokurent

10. Imiona i nazwiska autorów planu restrukturyzacyjnego

Dariusz Warda – Nadzorca Sądowy

Tomasz Zadroga – Prezes Zarządu

Agnieszka Biata – Wiceprezes Zarządu

Michał Nidzgorzki – Wiceprezes Zarządu

Agnieszka Wiśniewska – Prokurent

Joanna Lisowska-Janowska – Prokurent

11. Data sporządzenia planu restrukturyzacyjnego

29 marca 2019 r.