



Przesyłamy majowe wydanie naszego newslettera.

Zapraszamy do zapoznania się z różnymi wydarzeniami z okresu ostatniego miesiąca, nie tylko związanymi z Auxilium, ale również z podwórka naszych Partnerów Biznesowych.

### Zapraszamy serdecznie do lektury

Wszystkie numery archiwalne newsletter'a dostępne są na naszej stronie internetowej pod adresem:

[www.auxilium.com.pl](http://www.auxilium.com.pl)



## "JUTRO NALEŻY DO KOBIET"



W dniu 12 maja odbyła się konferencja „Jutro należy do kobiet” Rynek NewConnect i Inwestycje Alternatywne .... czyli nowe możliwości ekspansji. Głównym punktem w programie konferencji była debata z udziałem ekspertów - Małgorzaty Anczewskiej Prezes Zarządu BRE Wealth Management S.A., Marka Nowickiego Wiceprezesa Art New Media S.A, Emila Stępnia Dyrektora Rozwoju NewConnect i Zofii Podhodoreckiej Prezes Auxilium S.A. Eksperci opowiedzieli m.in. o warunkach jakie musi spełnić firma by debiutować na NewConnect, procesie przygotowania firmy do debiutu, kosztach z tym związanych, o inwestowaniu w sztukę, wino, kruszce i nieruchomości, sposobach minimalizowania ryzyka związanego z inwestowaniem alternatywnym oraz o korzyściach zarówno z debiutu na NewConnect jak i inwestowania alternatywnego. Prezes Auxilium S.A. Zofia Podhorońska podkreśliła, że dzięki debiutowi spółka zyskała dostęp do kapitału, który zapewnił jej szybszy rozwój, prestiż, niepodważalną wiarygodność oraz publicity.

## "MAMY PIERWSZEGO DEBIUTANTA"

18 maja 2010 r. odbył się debiut spółki MAXIMUS S.A., której autoryzowanym doradcą jest Auxilium. Auxilium przygotowało dokument informacyjny oraz inne formalności związane z wejściem spółki do obrotu na rynek NewConnect.



## RUSZYŁA KOLEJNA EDYCJA KONKURSU "ZŁOTA STRONA EMITENTA"

W dniu 19 maja 2010 roku, Stowarzyszenie Emitentów Giełdowych ogłosiło rozpoczęcie IV edycji Konkursu Złota Strona Emitenta 2010, w którym wyłonione zostaną najlepiej prowadzone relacje inwestorskie za pośrednictwem witryn internetowych. W Konkursie oceniane będą witryny wszystkich spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Celem Konkursu jest promocja stron internetowych spółek giełdowych, jako przyjaznej, efektywnej i nowoczesnej formy komunikowania się emitenta z inwestorami, akcjonariuszami oraz środowiskiem biznesowym.

## ZAKOPANE BĘDZIE GOŚCIĆ EMITENTÓW

Auxilium S.A. już po raz trzeci weźmie udział w konferencji WallStreet, która odbędzie się w dniach 11-13 czerwca 2010 roku w Zakopanem w hotelu Mercure Kasprowy. Organizatorem spotkania jest Stowarzyszenie Inwestorów Indywidualnych.

Konferencja WallStreet to:

- ° liczne spotkania inwestorów z najbardziej znanymi analitykami rynku kapitałowego oraz Zarządami spółek
- ° interesujące wykłady o tematyce giełdowej, finansowej i gospodarczej
- ° ciekawe panele dyskusyjne
- ° niezapomniane imprezy wieczorne

Mamy głębokie przekonanie, że spotkanie będzie doskonałą okazją do wymiany informacji, doświadczeń oraz zdań pomiędzy inwestorami i akcjonariuszami, a Spółką. Zapraszamy więc wszystkich do odwiedzenia naszego stanowiska targowego w dniu 11 czerwca. Konferencja WallStreet jest największym spotkaniem inwestorów indywidualnych w Europie Środkowo - Wschodniej. W tym roku odbędzie się już jej 14-sta edycja.

## CENY W PRZEMYSŁE NIŻSZE NIŻ ROK TEMU








Ceny produkcji sprzedanej przemysłu w kwietniu 2010 r. były o 0,5 proc. niższe niż przed rokiem i o 1,2 proc. wyższe niż w poprzednim miesiącu – wynika z wstępnych danych Głównego Urzędu Statystycznego. Produkcja budowlano-montażowa potaniała o 0,4 proc. rok do roku, natomiast w stosunku do marca tego roku jej ceny się nie zmieniły.

W porównaniu z kwietniem 2009 r. obniżono ceny w przetwórstwie przemysłowym (o 2,1 proc.). Podniesiono natomiast ceny w sekcjach: wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną i gorącą wodę (o 1,3 proc.), dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami; rekultywacja (o 7 proc.) oraz w górnictwie i wydobywaniu (o 15,2 proc.). Z kolei w ujęciu miesięcznym najbardziej wzrosły ceny w górnictwie i wydobywaniu - o 3,6 proc., w tym w górnictwie rud metali o 4,7 proc. oraz w wydobywaniu węgla kamiennego i węgla brunatnego o 3,8 proc.

## WYNIKI AUXILIUM ZA MIESIĄC KWIECIEŃ 2010 ROKU

Przychody ze sprzedaży ogółem w miesiącu kwietniu 2010 roku osiągnęły poziom 1.387.432,83 zł i są wyższe o 10% od przychodów ogółem w analogicznym miesiącu 2009 roku. Zysk bilansowy zrealizowany w kwietniu 2010 roku jest o 67% wyższy od zysku jaki Auxilium zrealizowało w kwietniu 2009 i wynosi 647.462,03 zł. Narastająco przychody ze sprzedaży ogółem za cztery miesiące 2010 r. wyniosły 3.000.768,29 zł i są wyższe o 10 % od przychodów wypracowanych w okresie styczeń-kwiecień 2009 roku. Zysk bilansowy za cztery miesiące 2010 roku jest o 41 % wyższy w porównaniu z analogicznym okresem 2009 roku i wynosi 1.011.150,44 zł.

### STATYSTYKA NOTOWAŃ GIEŁDOWYCH AUXILIUM W KWIECNIU 2010 r.

Wyszczególnienie	Wartość	Wzrost/Spadek	Jednostka
Kurs akcji maksymalny	9,98		zł.
Kurs akcji minimalny	8,05		zł.
Kurs akcji średni ważony	8,78		zł.
Wartość obrotu ogółem	699		tys. zł.
Średnia transakcja	1 663		zł.
Wolumen obrotu	39 768		akcja
Średni wolumen obrotu	1 988		akcja

## STAWKI PODATKU VAT

Od 1.01.2007 r. obowiązuje dyrektywa 2006/112/WE Rady z dnia 28 listopada 2006 r. w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej (Dz. Urz. UE. L nr 347, str. 1). Polska, przystępując do Wspólnoty Europejskiej, została zobowiązana do przyjęcia wspólnotowego systemu dotyczącego podatku VAT. W traktacie akcesyjnym przewidziany został okres dostosowawczy. Pierwotnie Polska mogła stosować dotychczasowe krajowe stawki i zwolnienia w podatku VAT (niezgodnie z regulacją unijnych dyrektyw) do 31 grudnia 2007, przedłużone przez unijną Radę ds. Ekonomiczno-Finansowych (ECOFIN) do końca 2010 roku. Państwa członkowskie UE są w zasadzie zobowiązane do stosowania dwóch do 31 grudnia 2010 r. stawek podatku: podstawowej, w wysokości 15%, oraz stawki zredukowanej, nie mniejszej niż 5%. Polska określiła wysokość stawki podstawowej na 22 %, natomiast stawki zwolnione to: 7 %; 3 % oraz quasi stawka 0%. Nie przedłużenie terminu zwolnień spowoduje konieczność podniesienia stawek podatku VAT.

-powyższy tekst opracował dział prawny Auxilium S.A. tel.: 12/ 425 80 53, 686 03 30

## W ostatnim miesiącu o Auxilium pisały następujące gazety:

### Adresy pod którymi można znaleźć

teksty o AUXILIUM S.A.

www.interia.pl  
 www.pb.pl  
 www.notowania.pb.pl  
 www.parkiet.com  
 www.forsal.pl;  
 www.gazetafinansowa.pl  
 www.bankier.pl;  
 www.money.pl  
 www.inwestycje.pl  
 www.franczyzawpolsce.pl  
 www.franchising.pl;  
 www.ipo.pl  
 www.prnews.pl

**Dziennik Gazeta Prawna** 24.05.2010 „Jak rozliczyć dofinansowanie do wypoczynku pracownika i jego dziecka”  
**Dziennik Gazeta Prawna** 24.05.2010 „Gdzie przechowywać dokumenty”  
**Parkiet** 22.05.2010 „Auxilium – kolejna umowa ze spółką z GPW”  
**Dziennik Gazeta Prawna** 17.05.2010 „Od 2011 roku leasing konsumencki może zastąpić tradycyjny kredyt”  
**Dziennik Gazeta Prawna** 17.05.2010 „Czy wydatki związane z pozyskaniem dotacji można zaliczyć do kosztów podatkowych”  
**Dziennik Gazeta Prawna** 12.05.2010 „Podwójny limit w rodzinie, gdy jest faktyczna zapłata”  
**Dziennik Gazeta Prawna** 10.05.2010 „Nagrody uzyskane w konkursie są zwolnione z PIT do 760 zł”  
**Dziennik Gazeta Prawna** 29.04.2010 „Sprawozdanie składa się w wersji papierowej”  
**Parkiet** 28.04.2010 „Auxilium – Fundusz w portfelu”  
**Puls Biznesu** 27.04.2010 „Auxilium poprawia przychody i zyski”  
**Parkiet** 27.04.2010 „Zysk w górę o 10%”  
**Dziennik Gazeta Prawna** 27.04.2010 „Darowizny: urzędnicy tworzą własne prawo”  
**Parkiet** 26.04.2010 „Auxilium - Izolacja Jarocin wśród klientów”  
**Dziennik Gazeta Prawna** 26.04.2010 „Jak zaksięgować opcje”  
**Dziennik Gazeta Prawna** 22.04.2010 „Zwolnienie z VAT i status małego podatnika”  
**Parkiet** 20.04.2010 „Auxilium – obligacje i ponad milion przychodów”  
**FORSAL** 22.04.2010 „Zwolnienie z VAT i status małego podatnika”

## Z PODWÓRKA NASZYCH PARTNERÓW BIZNESOWYCH

### DOTACJE NA TURYSTYKĘ – DZIAŁANIE 3.2. INFRASTRUKTURA OKOŁOTURYSTYCZNA w województwie śląskim



**TERMIN NABORU WNIOSKÓW: OD 7 CZERWIEC DO 9 SIERPIEŃ 2010 R.**

Wsparcie przedsiębiorstw m.in. w zakresie:	Maks. poziom wsparcia (% i wydatki kwalifikowane)
<p><b>Przykładowe rodzaje projektów:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Budowa (w tym rozbudowa, odbudowa, nadbudowa), przebudowa i remont infrastruktury aktywnych form turystyki.</li> <li>Budowa (w tym rozbudowa, odbudowa, nadbudowa), przebudowa i remont infrastruktury oraz terenów rekreacyjnych na cele imprez kulturalno-sportowych.</li> <li>Budowa (w tym rozbudowa, odbudowa, nadbudowa), przebudowa i remont bazy około turystycznej.</li> <li>Tworzenie i rozwój parków tematycznych przyczyniających się do wzrostu ruchu turystycznego.</li> </ol> <p><b>Rodzaje kosztów kwalifikowanych (główne pozycje):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>koszty nabycia robót i materiałów budowlanych związanych z budową, rozbudową lub remontem obiektów budowlanych, budowli i lokali, pod warunkiem, że są niezbędne do prawidłowej realizacji i osiągnięcia celów projektu,</li> <li>budowa, remont, przebudowa drogi wewnętrznej na terenie realizacji projektu do wysokości 40% kosztów kwalifikowanych, w przypadku gdy jest to element niezbędny i integralnie związany z realizacją projektu,</li> <li>koszt nabycia nowych i używanych środków trwałych na stałe zainstalowanych w projekcie, ściśle związanych z realizacją projektu (w tym w szczególności maszyny i urządzenia, narzędzia, przyrządy i aparatura, wyposażenie biurowe, infrastruktura techniczna),</li> <li>koszty rat kapitałowych z tytułu leasingu środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych,</li> <li>koszty nabycia specjalistycznych środków transportu wyszczególnionych w rodzaju 743 oraz podgrupie 76 Klasyfikacji Środków Trwałych, pod warunkiem, że wnioskodawca nie prowadzi działalności w sektorze transportu i zagwarantuje, iż zakupiony środek transportu będzie służył wyłącznie do realizacji celu określonego w projekcie,</li> <li>koszty nabycia wartości niematerialnych i prawnych związanych z transferem technologii poprzez nabycie patentów, licencji, know-how lub nieopatentowanej wiedzy technicznej,</li> <li>koszty instalacji i uruchomienia środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, zakupionych z udziałem dofinansowania, z wyłączeniem wydatków na szkolenia w zakresie ich obsługi.</li> </ul>	<p><b>Beneficjenci:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Mikroprzedsiębiorstwa</li> <li>Małe i Średnie Przedsiębiorstwa</li> </ul> <p><b>Poziom dofinansowania:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>mikro i małe przedsiębiorstwa 60%,</li> <li>średnie przedsiębiorstwa 50%</li> </ul> <p><b>Maksymalna kwota dotacji:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>200 000 PLN – projekty indywidualne realizowane przez mikroprzedsiębiorstwa,</li> <li>750 000 PLN - projekty realizowane przez małe i średnie przedsiębiorstwa,</li> </ul>

## RECEPTA NA BAEZPIECZNE NALEŻNOŚCI

„Zabezpieczanie należności w budownictwie” – prezentacja zorganizowana przez Kancelarię Adwokacką „OBLIGO” Kappes i Spółka przedstawiona na kwietniowych konferencjach Grupy DANFOSS zebrała grono aktywnych słuchaczy. Niezwykle ciekawe okazały się wyniki przeprowadzonych badań, mówiące o tym, w jaki sposób spółki budowlane radzą sobie z przeterminowanymi należnościami.

W dniach 14 i 27 kwietnia br. Kancelaria Adwokacka „OBLIGO” Kappes i Spółka uczestniczyła jako ekspert w spotkaniach partnerów Grupy Danfoss – czołowego dostawcy produktów i rozwiązań technicznych w zakresie ogrzewania, klimatyzacji oraz przechowywania żywności. Audytorium dwukrotnie wygłoszonej prezentacji pt. „Zabezpieczanie należności w budownictwie” stanowili właściciele i zarządcy małych i średnich spółek z branży budowlanej – autoryzowani przedstawiciele, dystrybutorzy i partnerzy firm członkowskich Grupy Danfoss, w tym Devi. Miała ona na celu uświadomienie, jak ważne w obecnych czasach jest stosowanie zabezpieczeń należności, aby uniknąć niebezpiecznych zatorów płatniczych.

### Alarmujące statystyki

A jest czego unikać. Z ankiet przeprowadzonych na obu spotkaniach wynika bowiem, że liczba kontrahentów przebadanych firm niewywiązujących się terminowo ze swoich zobowiązań w skali miesiąca sięga aż 27 proc. W przypadku powstania przeterminowanych należności 58 proc. przedsiębiorców decyduje się na prowadzenie samodzielnej windykacji. 52 proc. woli po nieskutecznych negocjacjach przekazać sprawy wyspecjalizowanym firmom, takim jak Grupa Kapitałowa Obligo. Jedynie 21 proc. na stałe współpracuje z profesjonalnymi prawnikami, którzy na bieżąco kontrolują sytuację w tym zakresie. Niepokojący wydaje się fakt, że aż 19 proc. woli cierpliwie czekać na spłaty, nie ponagając swoich dłużników.

Czy dobra dla firm jest sytuacja, kiedy w początkowym okresie prowadzą samodzielną windykację albo, co gorsza, zachowują się biernie? W pierwszym przypadku zależy to na pewno od umiejętności negocjacji z dłużnikami, które można zdobyć na rozmaitych szkoleniach. Niemniej jednak warto się zastanowić nad zleceniem swoich spraw zewnętrznej firmie od samego początku zaistnienia wierzycielności.

Im dłużej czekamy, tym bardziej dłużnik oswaja się z zaległością i mniej się nią przejmuje. Przedsiębiorcy, którzy mają przeterminowane należności, nie powinni zatem zwlekać – mówi prezes Grupy Kapitałowej Obligo Krzysztof Madej. Czasem boją się zwrócić do firmy windykacyjnej, by nie stracić kontrahenta. Ale utracą go, jeśli tego nie zrobią. Dłużnik przestaje u nas zamawiać, bo jest mu wstyd. Kupuje u kogoś innego. Po pierwsze więc - nie płaci, po drugie - nie zamawia. Podwójna strata.

### Karygodne zaniechania

Niepokój budzą również statystyki dotyczące działań stosowanych w celu ograniczenia ryzyka powstania przeterminowanych należności. Zaledwie 35 proc. firm zabezpiecza transakcje np. odpowiednią umową, wekslem lub hipoteką. Jedynie 29 proc. sprawdza kontrahentów w bazach informacji gospodarczej. Z kolei 65 proc. uzyskuje o nich wiedzę zasięgając opinii u znajomych w branży, ale zdaniem Krzysztofa Madeja – metoda ta jest zdecydowanie mniej profesjonalna i nie daje takiej gwarancji, jak uzyskiwanie szczegółowych raportów gospodarczych, dlatego nie polecam jej nadużywania, ponieważ na dłuższą metę może okazać się nieskuteczna.

O czym natomiast świadczy fakt, że 13 proc. przedsiębiorców nie stosuje żadnych zabezpieczeń? Być może o tym, że nie borykają się z trudnościami natury płatniczej – to oczywiście optymistyczna wersja. 50 proc. natomiast jest zwolennikami metody stosowania wymagalności płatności gotówkowych przy pierwszych kilku transakcjach. Wydaje się, że oba podejścia nie zmierzają do osiągnięcia celu, jakim jest zapewnienie sobie otrzymania należnych pieniędzy – twierdzi aplikant adwokacki i doktorant w Katedrze Prawa Gospodarczego i Handlowego Uniwersytetu Łódzkiego Andrzej Jakubiec z Kancelarii Adwokackiej „OBLIGO” Kappes i Spółka. – Bierna postawa części przedsiębiorców wystawia ich na każde z możliwych niebezpieczeństw – nie tylko na ryzyko niewypłacalności dłużnika, także na możliwą konkurencję z innymi wierzycielami, którzy będą chcieli zaspokoić swoje roszczenia. Płatność gotówkowa z kolei jest mydleniem oczu. Przedsiębiorcy nie wywiązują się ze swoich zobowiązań nie ze złej woli i nieuczciwości. Zwyczajnie, w pewnym momencie przestali otrzymywać pieniądze od swoich dłużników i nie mogą przekazać ich dalej. Fakt, że wcześniej płacili terminowo – i to gotówką – nie ma żadnego przełożenia na ich przyszłą wypłacalność. Jedynym racjonalnym rozwiązaniem jest zabezpieczenie ustanowione już przy zawieraniu umowy.

### Rozwiązanie problemu

Istnieje wiele rodzajów zabezpieczeń. Nie jest możliwe wskazanie jednego, uniwersalnego zabezpieczenia, które byłoby optymalne w każdej sytuacji. Standardem Kancelarii jest indywidualne podejście do Klienta i zaproponowanie takiego rozwiązania, które w konkretnym przypadku zapewni Klientowi maksimum pewności i bezpieczeństwa. Wybór sposobu zabezpieczenia będzie uzależniony od wielkości zabezpieczanej transakcji, długości terminu płatności, ewentualnego rozłożenia jej na transze, a także – czy Klient przewiduje zbycie wierzycielności wraz z zabezpieczeniem.

Kwestią kluczową jest również osoba dłużnika. Innych zabezpieczeń oczekujemy od spółek handlowych, innych natomiast od osób fizycznych. Różny będzie zakres i forma zabezpieczenia w przypadku przedsiębiorców i konsumentów.

Również priorytetowe są dla nas oczekiwania Klienta dotyczące szybkości ustanowienia zabezpieczenia, gdyż i pod tym względem ich różnicowanie jest znaczne.

W związku z tym inaczej podchodzimy do zabezpieczenia w postaci poręczenia albo zastawu, a wybieramy je „pod” konkretnego Klienta, uwzględniając jego oczekiwania i możliwości.

Nie pozostaje zatem nic innego, jak polecić korzystanie z działań prewencyjnych prowadzących do ograniczenia ryzyka powstania niespłaconych wierzytelności. Grupa Obligo oferuje nowoczesne rozwiązania mające na celu zapewnienie maksymalnego bezpieczeństwa należności w każdego rodzaju firmie, nie tylko budowlanej.

Fachowe doradztwo w zakresie zawierania umów i skutecznego zabezpieczania należności

- **Monitoring płatności** – polega na stałej, profesjonalnej i bezkonfliktowej kontroli płatności faktur od momentu ich wystawienia do dnia zapłaty, jak również kontroli samych kontrahentów;
- **Szkolenia dla pracowników** – z zakresu rozmów windykacyjnych, negocjacji z dłużnikami, czy też prawnych zabezpieczeń należności;
- **Sprawdzanie firm w bazach biur informacji gospodarczej** – aby w profesjonalny, szybki i prosty sposób weryfikować zwyczaje płatnicze nowych kontrahentów;
- **Doradztwo i obsługa prawna** – stała lub doraźna opieka prawna we wszystkich kwestiach związanych z obrotem gospodarczym;
- **Raporty handlowe** – opracowywanie szczegółowych raportów handlowych o firmach z Polski, krajów Unii Europejskiej i pozostałych państw z całego świata.
- **Factoring płatności** – przedsiębiorca zbywa na rzecz firmy factoringowej na drodze cesji roszczenia o zapłatę należności, w zamian za co zostaje mu wypłacona zaliczka na poczet przejętych wierzytelności;
- **Pieczęć prewencyjna** – dzięki oznaczaniu swoich faktur lub umów pieczęcią prewencyjną kontrahenci będą wiedzieć, że wierzytelności posługującej się nią firmy są pod ochroną profesjonalnej firmy windykacyjnej.

#### OBLIGO Sp. z o.o.

ul. Legionów 93/95, 91-072 Łódź  
tel.: +48 42/ 630-41-41, fax.: +48 42/ 630-70-77  
sekretariat@obligo.pl, [www.obligo.pl](http://www.obligo.pl)

## KONTAKT

### AUXILIUM S.A.

Siedziba Główna Kraków  
31-564 Kraków, Al. Pokoju 84

#### Sekretariat:

tel: 012 425 80 53, 686 03 30, 686 30 05

fax: 012 425 91 47

tel. kom.: +48 602 77 29 76 lub 501 86 44 13

e-mail: [auxilium@auxilium.com.pl](mailto:auxilium@auxilium.com.pl)

### Oddział Łódź

ul. Łagiewnicka 54/56 lok 211, 91-463 Łódź

nr. tel: 042/ 255 58 64; fax: 042/ 255 58 65

tel. kom. 508 056 221

e-mail: [biuro.lodz@auxilium.com.pl](mailto:biuro.lodz@auxilium.com.pl)

### Oddział Gdynia

ul. Starowiejska 47/12, 81-363 Gdynia

nr. tel/fax 058/ 7819811; tel. kom. 508 056 216

e-mail: [gdynia@auxilium.com.pl](mailto:gdynia@auxilium.com.pl)

### Oddział Bielsko Biala

ul. Warszawska 153, 43-300 Bielsko Biala

Tel/fax. 033/ 822 12 00

tel. kom. 509 344 394

e-mail: [bielsko@auxilium.com.pl](mailto:bielsko@auxilium.com.pl)

### Jednostka franczyzowa sieci

Biuro Rachunkowych Auxilium

Biuro Finansowo - Księgowe "PROFIT"

31-214 Kraków, ul. Mackiewicza 17 a

tel. 012/ 420 35 61, tel.kom. 605 36 38 30,

e-mail: [eaprofit@op.pl](mailto:eaprofit@op.pl)

