

Sprawozdanie Zarządu

**z działalności Spółki PAMAPOL Spółka Akcyjna
z siedzibą w Ruścu, ul. Wieluńska 2
za rok obrotowy obejmujący okres
od 1 stycznia 2005 roku do 31 grudnia 2005 roku**

I. Stan prawny i władze jednostki

Spółka Akcyjna pod nazwą PAMAPOL z siedzibą w Ruścu powstała w wyniku przekształcenia Spółki pod firmą „ PAMAPOL ” Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Wieluniu.

Uchwałę w przedmiocie przekształcenia podjęło Nadzwyczajne Zgromadzenie Wspólników Spółki „ PAMAPOL ” Sp. z o.o. w dniu 01.04.2004 r. – akt notarialny Rep. A 1130/2004 sporządzony przez notariusza Elżbietę Brudnicką, prowadzącego kancelarię notarialną w Warszawie.

Na mocy postanowienia Sądu Rejonowego dla Łodzi-Śródmieścia w Łodzi, XX Wydział Krajowego Rejestru Sądowego z dnia 30 czerwca 2004 roku, Spółka PAMAPOL S.A. została wpisana do Rejestru Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000211414.

Siedzibą Spółki jest Rusiec, ul. Wieluńska 2. Siedziba Spółki jest także miejscem prowadzenia działalności gospodarczej.

Czas trwania Spółki jest nieograniczony.

Spółka nie posiada oddziałów.

Początkowo kapitał zakładowy Spółki wynosił 17.166.700 zł i dzielił się na 171.667 akcji imiennych uprzywilejowanych serii A, o wartości nominalnej 100 złotych każda, o numerach od 000.001 do numeru 171.667.

W zamian za udziały w Spółce z ograniczoną odpowiedzialnością „ PAMAPOL ” z siedzibą w Wieluniu objęli:

- Mariusz Szataniak – 82.627 akcji imiennych uprzywilejowanych serii A o wartości nominalnej 100 zł każda, razem – 8.262.700 zł,
- Paweł Szataniak – 82.618 akcji imiennych uprzywilejowanych serii A o wartości nominalnej 100 zł każda, razem – 8.261.800 zł,
- Wiesław Szataniak – 6.422 akcji imiennych uprzywilejowanych serii A o wartości nominalnej 100 zł każda, razem – 642.200 zł.

Po zmianie przez Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy w dniu 31.01.2006 r. Statutu Spółki – kapitał zakładowy Spółki wynosi 17.166.700 zł i dzieli się na 17.166.700 akcji zwykłych na okaziciela serii A, o wartości nominalnej 1 złoty każda.

- Mariusz Szataniak posiada 8.262.700 Akcji serii A (48,13% kapitału zakładowego oraz

- ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki),
- Paweł Szataniak posiada 8.261.800 Akcji serii A (48,13% kapitału zakładowego oraz ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki),
- Wiesław Szataniak posiada 642.200 Akcji serii A (3,74% kapitału zakładowego oraz ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki).

Zarząd Spółki:

W skład Zarządu Spółki PAMAPOL S.A. wchodzi:

- Paweł Szataniak – Prezes Zarządu, powołany na mocy uchwały Rady Nadzorczej Spółki w dniu 10 lutego 2006 roku,
- Mariusz Szataniak – Wiceprezes Zarządu, pełniący od dnia 1 kwietnia 2004 r. do dnia 10 lutego 2006 r. funkcję Prezesa Zarządu, odwołany uchwałą Rady Nadzorczej Spółki w dniu 10 lutego 2006 r.
- Roman Żuberek – Wiceprezes Zarządu, powołany na mocy uchwały Rady Nadzorczej Spółki w dniu 13 grudnia 2004 r.

Na mocy uchwały Nadzwyczajnego Zgromadzenia Wspólników z dnia 5 lipca 2005 r. dokonano zmiany § 11 ust. 1 Statutu Spółki w przedmiocie sposobu reprezentacji.

W związku z powyższym do składania oświadczeń woli i podpisywania w imieniu Spółki upoważnieni byli:

- Prezes Zarządu samodzielnie – bez ograniczeń,
- członek Zarządu samodzielnie w zakresie rozporządzania prawem lub zaciągania zobowiązania do świadczenia o wartości nie wyższej niż 400.000 zł, z wyłączeniem możliwości samodzielnego zbywania środków trwałych, a w przypadku rozporządzeń i zobowiązań o wartości przekraczającej kwotę 400.000 zł – po uzyskaniu pisemnej akceptacji Rady Nadzorczej wyrażonej w formie uchwały.

Po zmianie Statutu z dnia 31.01.2006 r. § 11 ust 1 otrzymał nowe brzmienie:

„ Do składania oświadczeń woli i podpisywania dokumentów w imieniu Spółki upoważnieni są:

- Prezes Zarządu samodzielnie,
- dwaj członkowie Zarządu łącznie, lub członek Zarządu łącznie z prokurentem lub pełnomocnikiem w granicach umocowania, w zakresie rozporządzania prawem lub zaciągania zobowiązań o wartości wyższej niż 500.000,00 zł,
- członek Zarządu samodzielnie w zakresie rozporządzenia prawem lub zaciągania zobowiązania o wartości nie wyższej niż 500.000, 00 zł ”.

Wynagrodzenie Członków Zarządu

W roku 2005 Spółka wypłaciła Panu Mariuszowi Szataniakowi, który pełnił w roku 2005 funkcję Prezesa Zarządu, wynagrodzenie za usługi świadczone przez niego w każdym charakterze na rzecz Spółki w łącznej wysokości 44.652,02 zł brutto.

Pan Roman Żuberek, który pełni funkcję Wiceprezesa Zarządu, otrzymał w 2005 roku wynagrodzenie za usługi świadczone w każdym charakterze na rzecz Spółki w łącznej

wysokości 41.304,57 zł brutto. W 2005 roku Pan Roman Żuberek otrzymał od Spółki „NATURIS” Sp. z o.o. wynagrodzenie w wysokości 1.200,00 zł brutto za pełnienie tamże funkcji Prezesa Zarządu za okres od 1 października do 31 grudnia 2005 roku. Pozostałym osobom zarządzającym i nadzorującym, w 2005 roku nie zostało wypłacone wynagrodzenie z tytułu świadczenia usług na rzecz podmiotów zależnych od Spółki.

W 2005 roku nie zostało wypłacone wynagrodzenie w formie opcji na akcje.

Rada Nadzorcza

W skład Rady Nadzorczej Spółki PAMAPOL S.A w okresie sprawozdawczym wchodziło:

- Paweł Szataniak – Przewodniczący Rady Nadzorczej, w dniu 9 lutego 2006 r. złożył rezygnację z pełnienia funkcji Członka i Przewodniczącego Rady Nadzorczej.
- Wiesław Szataniak – Członek Rady, Przewodniczący Rady Nadzorczej Spółki od dnia 10 lutego 2006 roku,
- Justyna Szataniak, Członek Rady, powołana uchwałą Walnego Zgromadzenia z dnia 22 listopada 2004 roku,
- Ewa Szataniak, Członek Rady, powołana uchwałą Walnego Zgromadzenia z dnia 22 listopada 2004 roku,
- Rafał Tuzimek, Członek Niezależny Rady Nadzorczej, powołany uchwałą Walnego Zgromadzenia z dnia 22 marca 2006 roku,
- Janusz Diemko, Członek Niezależny Rady Nadzorczej, powołany uchwałą Walnego Zgromadzenia z dnia 22 marca 2006 roku.

Wynagrodzenie Członków Rady Nadzorczej

W 2005 roku Spółka wypłaciła Panu Pawłowi Szataniakowi, który pełnił w 2005 roku funkcję Przewodniczącego Rady Nadzorczej, wynagrodzenie za usługi świadczone przez niego w każdym charakterze na rzecz Spółki w łącznej wysokości 44.817,49 zł brutto. Pozostali Członkowie Rady Nadzorczej otrzymali w 2005 roku ze Spółki wynagrodzenie za usługi świadczone na jej rzecz w każdym charakterze w następującej wysokości:

- Wiesław Szataniak (Przewodniczący, a wcześniej Członek Rady Nadzorczej – umowa o pracę – 15.739,20 zł brutto,
- Justyna Szataniak (Członek Rady Nadzorczej – umowa o pracę) – 12.124,01 zł brutto,
- Ewa Szataniak (Członek Rady Nadzorczej – umowa o pracę) – 13.366,51 zł brutto,

Spółka oraz jej podmioty zależne nie przyznały w roku 2005 świadczeń w naturze członkom Zarządu i Rady Nadzorczej.

Udziały w innych podmiotach.

Do dnia 11 lutego 2006 roku PAMAPOL S.A. posiadał 48 udziałów w kapitale zakładowym Spółki „PAMAPOL – LOGISTIC ” z siedzibą w Ruścu o wartości nominalnej 500 zł, co stanowiło 48% udziałów w jej kapitale zakładowym i ogólnej liczbie głosów na Zgromadzeniu Wspólników.

Na podstawie umowy nabycia udziałów z dnia 11.02.2006 r. Spółka odkupiła pozostałe udziały w „PAMAPOL – LOGISTIC ” Sp. z o.o. od Mariusza Szataniaka (26 udziałów) i Pawła Szataniaka (26 udziałów). W efekcie tych czynności Spółka stała się posiadaczem 100 % udziałów w kapitale zakładowym „PAMAPOL – LOGISTIC ”. Tego samego dnia

Nadzwyczajne Zgromadzenie Wspólników „PAMAPOL – LOGISTIC ” podjęło uchwałę o podwyższeniu kapitału zakładowego Spółki o kwotę 350.000 zł poprzez utworzenie nowych 700 udziałów o wartości 500 zł każdy. W efekcie kapitał zakładowy Spółki „PAMAPOL – LOGISTIC ” Sp. z o.o. wynosi 400.000 zł i dzieli się na 800 udziałów o wartości 500 zł każdy, 100 % udziałów Spółki PAMAPOL – LOGISTIC posiada PAMAPOL S.A.

W 2005 roku PAMAPOL S.A. sprzedała posiadane udziały w podmiocie zależnym, Spółce „PAMAPOL-UKRAINA” Sp. z o.o. z siedzibą we Lwowie. Sprzedaż udziałów nastąpiła w następstwie Uchwały Rady Nadzorczej Spółki z dnia 14 listopada 2005 r. wyrażającej zgodę na zbycie udziałów posiadanych w Spółce „PAMAPOL – UKRAINA ” Sp. z o.o. z siedzibą we Lwowie (Ukraina), które stanowiły 95% udziału w kapitale zakładowym tejże Spółki o wartości 3.653,84 USD.

Ponadto Spółka posiada 283.501 udziałów w kapitale zakładowym NATURIS Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie o wartości nominalnej 100 zł każdy, co stanowi 61,33% udziału w jej kapitale zakładowym i ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Powyższe udziały nabyła na podstawie umowy sprzedaży od Spółki Bradus Sp. z o.o. z siedzibą w Tychach za cenę 20.000.995,55 zł.

Spółka posiada także kontrolę poprzez NATURIS Sp. z o.o. nad 255.182 udziałami w kapitale zakładowym Warmińskich Zakładów Przetwórstwa Owocowo-Warzywnego Sp. z o.o. z siedzibą w Kwidzynie o wartości nominalnej 50 zł każdy, co stanowi 74,90% udziału w jej kapitale zakładowym i ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników - WZPOW Sp. z o.o. należy do wiodących w kraju producentów groszku konserwowego, innych warzyw w puszkach oraz mrożonek.

Dnia 8.12.2005 r. Zarząd Spółki na podstawie umowy nabył w imieniu Spółki od POL-AM-PACK S.A. 2.728 udziałów w Warmińskich Zakładach Przetwórstwa Owocowo-Warzywnego Sp. z o.o. w Kwidzynie. – po tej transakcji na dzień bilansowy 31.12.2005 roku Pamapol posiada pośrednio i bezpośrednio 257.910 udziałów WZPOW Kwidzyn co daje kontrolę nad 75,7 % głosów. Do dnia sporządzenia sprawozdania PAMAPOL dokonywał zakupów kolejnych udziałów Spółki WZPOW Kwidzyn z zamiarem objęcia 100 % udziałów tej Spółki.

Dnia 26.04.2006 roku podpisano umowę nabycia 1552 udziałów WZPOW Sp. z o.o. z siedzibą w Kwidzynie od Spółki Polimex- Mostostal S.A. z siedzibą w Warszawie, a w dniu 06.06. 2006 r. nabyto 547 udziałów w tejże Spółce od Zarządu Morskiego Portu Gdynia S.A.

II. Charakterystyka działalności Spółki

Przedmiotem działalności PAMAPOL S.A. jest:

- produkcja konserw, przetworów z mięsa, podrobów mięsnych i z krwi (PKD 15.13 A),
- działalność usługowa związana z wytwarzaniem wyrobów z mięsa (PKD 15.13 B)
- produkcja mięsa, z wyłączeniem mięsa z drobiu i królików (PKD 15.11 Z)
- produkcja przypraw ((PKD 15.87 Z)
- produkcja pozostałych artykułów spożywczych, gdzie indziej niesklasyfikowana (PKD 15.89 Z)
- działalność agentów zajmujących się sprzedażą żywności, napojów i wyrobów tytoniowych, gdzie indziej niesklasyfikowana (PKD 51.17 Z)
- przetwórstwo owoców i warzyw (PKD 15.3)

- transport drogowy towarów pojazdami specjalizowanymi (PKD 60.24 A),
- transport drogowy towarów pojazdami uniwersalnymi (PKD 60.24 B)
- wynajem samochodów ciężarowych z kierowcą (PKD 60.24 C)
- sprzedaż hurtowa części i akcesoriów do pojazdów samochodowych (PKD 50.30 A)
- sprzedaż detaliczna żywności, napojów i wyrobów tytoniowych, pozostała, w wyspecjalizowanych sklepach, gdzie indziej niesklasyfikowana (PKD 52.27 B)
- sprzedaż detaliczna paliw (PKD 50.50 Z)
- reklama (PKD 74.40 Z)
- działalność związana z organizacją targów i wystaw (PKD 74.87 A)
- leasing finansowy (PKD 65.21 Z)
- wynajem samochodów osobowych (PKD 71.10 Z)

Źródła przychodów ze sprzedaży.

Podstawowym źródłem przychodów Spółki jest sprzedaż produktów, która stanowi ok. 95% przychodów ze sprzedaży ogółem.

Na sprzedaż usług, które stanowią ok. 2% przychodów ze sprzedaży składają się głównie usługi leasingu i dzierżawy środków transportu, w szczególności na rzecz Spółki PAMAPOL-LOGISTIC ” Sp. z o.o. z siedzibą w Ruścu.

Na przychody ze sprzedaży towarów i materiałów, które stanowią ok. 3% przychodów składa się sprzedaż opakowań szklanych do kooperanta (ZHUP Mazar s.c.) oraz warzyw konserwowych produkowanych przez niego na potrzeby Spółki.

Produkty Spółki można podzielić na 5 grup asortymentowych:

- dania gotowe,
- zupy,
- konserwy mięsne,
- pasztety,
- pozostałe.

Na ofertę Spółki składa się ponad 80 pozycji produkowanych w sposób zgodny z recepturami opracowanymi i udokumentowanymi przez pracowników laboratorium zakładowego.

Strategicznym segmentem działalności Spółki jest produkcja dań gotowych, generuje ona ok. 70% przychodów ze sprzedaży.

W tym zakresie Spółka posiada pozycję lidera. Według danych z końca października 2005 r. PAMAPOL kontrolował 28,4% rynku w ujęciu ilościowym oraz 25,3% w ujęciu wartościowym.

Istotne miejsce w strukturze przychodów ze sprzedaży zajmują także pasztety (ok. 15%) i konserwy mięsne (ok.10%).

Kanały dystrybucji i odbiorcy wyrobów Spółki.

Spółka prowadzi sprzedaż poprzez cztery kanały dystrybucji:

- krajowe hurtownie produktów spożywczych – kanał tradycyjny,
- sieci handlowe – kanał nowoczesny,
- przetargi na posiłki regeneracyjne,

- eksport.

Największą grupę odbiorców Spółki stanowią hurtownie, czyli sprzedaż w kanale tradycyjnym, jednakże ich udział w strukturze przychodów ze sprzedaży powoli maleje na rzecz dynamicznie rosnącego kanału nowoczesnego czyli sieci handlowych.

Udział w strukturze sprzedaży posiłków regeneracyjnych sprzedawanych w drodze przetargów ustabilizował się na poziomie ok. 11-12%. W okresie 2005 r. Spółka znacząco zwiększyła sprzedaż eksportową, jednakże jej udział w przychodach ze sprzedaży ogółem nie przekroczył 2 % w 2005 roku.

Spółka współpracowała z około 350 odbiorcami (w tym ok. 120 stanowią znaczący odbiorcy sieciowi i hurtowi, ok. 60 to przedsiębiorstwa z grupy PKP oraz jednostki Wojska Polskiego).

Dziesięciu największych kontrahentów generuje 31% przychodów ze sprzedaży Spółki. Na uwagę zasługuje fakt, że roczne obroty z żadnym z kontrahentów nie przekraczają 5% udziału w łącznej sprzedaży.

Wśród największych odbiorców Spółki, których udziały w łącznych przychodach ze sprzedaży mieszczą się przedziale od 2 % do 5% należy wymienić:

- w handlu tradycyjnym:
 - o Lewiatan 94' Holding,
 - o Eldorado,
 - o DLS,
 - o Żabka Polska
- w handlu nowoczesnym:
 - o Eurocasch,
 - o Makro,
 - o Leader Price Polska,
 - o Ahold Polska,
 - o Plus Discount,
 - o Polomarket.

Sieci handlowe sprzedają produkty Spółki w 2/3 pod markami własnymi tych sieci. Produkty w pozostałej ilości sprzedawane są przez sieci pod marką PAMAPOL.

Kategoria posiłków profilaktycznych realizowana jest głównie poprzez dwa rodzaje podmiotów, tj. grupę Polskich Kolei Państwowych oraz Wojsko Polskie. Ich łączny udział w strukturze przychodów ze sprzedaży produktów w 2005 r. wyniósł ok. 11,6%.

Sprzedaż posiłków regeneracyjnych odbywa się poprzez przetargi ogłaszane przez niezależne, autonomiczne spółki Kolejowe wchodzące w skład grupy PKP, Agencję Mienia Wojskowego i niezależnie przez niektóre jednostki wojskowe.

Z podmiotami organizującymi przetargi Spółka podpisuje umowy w przeważającym zakresie na okres jednego roku. W okresie sprawozdawczym Spółka zaopatrywała 47 przedsiębiorstw kolejowych, oraz 9 jednostek wojskowych.

Rok 2005 zaznaczył się znacznym wzrostem dynamiki sprzedaży eksportowej. Dla porównania warto zwrócić uwagę na fakt, że w roku 2004 przychody ze sprzedaży zagranicznej wyniosły zaledwie 339 tys. zł, a w 2005 roku wolumen sprzedaży eksportowej zwiększył się prawie siedmiokrotnie, przy czym znaczny wzrost został zanotowany dopiero

począwszy od trzeciego kwartału okresu sprawozdawczego. Dynamika wzrostu sprzedaży w tym obszarze wynika z nawiązania kontaktów handlowych z zagranicznymi dystrybutorami produktów spożywczych. Do największych rynków eksportowych Spółki należą Irlandia i Anglia.

Dostawcy

Dostawy surowców odbywają się w oparciu o długoterminowe umowy o współpracy. Spółka współpracuje obecnie z około 170 dostawcami surowców do produkcji, z których 10 największych posiada 31,5% udziału w strukturze łącznych kosztów zużycia materiałów i energii (największy posiada 7,4% udziału).

Największymi dostawcami materiałów są producenci opakowań. W 2005 roku dostawcami opakowań byli: Rexam Szkło Gostyń S.A. (18,2% udziału w kosztach zużycia materiałów i energii), dostawca zakrętek (twist-off) DGS S.A. (11,1%) oraz dostawca puszek aluminiowych Can-Pack S.A. (10,8%). Obroty z pozostałymi dostawcami materiałów do opakowań łącznie stanowią 3% kosztów materiałów i energii. Są to w szczególności dostawcy tacek, folii, etykiet, kubków aluminiowych oraz klejów i etykiet.

W dniu 20 lutego 2006 roku Spółka zawarła z CAN-PACK S.A. z siedzibą w Krakowie umowę sprzedaży, której przedmiot stanowi określenie zasad sprzedaży Spółce opakowań metalowych (puszek z blachy stalowej).

Umowa określa szczegółowo warunki dostaw oraz tryb reklamacji towaru.

Umowa została zawarta na okres do 31 grudnia 2006 roku i może zostać rozwiązana z zachowaniem 1- miesięcznego okresu wypowiedzenia.

W dniu 2 stycznia 2006 r. zawarto umowę dostawy z Rexam Szkło Gostyń S.A. (Dostawca) z siedzibą w Gostyniu, której przedmiotem jest wyprodukowanie i dostarczenie przez Dostawcę słoików szklanych w szacunkowych ilościach, asortymentach, cenach wymienionych w załączniku do niniejszej umowy.

Ceny netto za towary objęte umową zostały określone w załączniku do umowy.

Przewidywana wartość umowy to 10.746.405 zł.

Umowa została zawarta na okres od 31 grudnia 2006 roku i może zostać rozwiązana z zachowaniem 3-miesięcznego okresu wypowiedzenia.

W dniu 14 lutego 2006 roku zawarta została z DGS S.A. (Dostawca) umowa, której przedmiot stanowi wytworzenie i sprzedaż przez Dostawcę zakrętek typu twist-off do zamykania słoików szklanych z artykułami spożywczymi.

Ceny towarów objętych przedmiotem zamówienia obowiązują do 31 stycznia 2007 r.

Umowa została zawarta na okres do 31 stycznia 2007 roku i może zostać rozwiązana z zachowaniem 3-miesięcznego okresu wypowiedzenia.

III. Istotne czynniki zagrożeń i ryzyka

Ryzyko wahań w poziomie podaży i zmian cen surowców

Spółka wykorzystuje w procesie produkcji przede wszystkim surowiec mięsny i warzywa.

Ceny tych surowców podlegają okresowym, często znacznym wahaniom.

Spółka zabezpiecza się przed wahaniami cen kontraktując dostawy głównych grup warzyw po z góry ustalonych cenach, a także skupując surowiec w okresie, gdy jego cena jest niska, a następnie magazynując.

Znaczne wahania cen surowców mogą niekorzystnie wpłynąć na rentowność osiąganą przez Spółkę.

Nie można także wykluczyć sytuacji, że podaż surowców wykorzystywanych do produkcji będzie tak mała, że nie pozwoli na realizację zakładanego poziomu sprzedaży.

Ryzyko związane z odpowiedzialnością za produkt

Istnieje ryzyko, że do sprzedaży zostanie wprowadzony wyrób niepełnowartościowy lub stanowiący zagrożenie dla zdrowia konsumentów. Takie zdarzenia mogą skutkować powstaniem roszczeń odszkodowawczych, a dodatkowo może zostać nadszarpnięte zaufanie konsumentów, co w efekcie może niekorzystnie wpłynąć na wyniki finansowe Spółki. Spółka minimalizuje to ryzyko poprzez ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej od wadliwych produktów.

Poczynione w ostatnim okresie inwestycje pozwoliły na poprawę jakości produktów, oraz umożliwiły w znacznie lepszym stopniu kontrolowanie jakości wyrobów opuszczających zakład produkcyjny.

Ryzyko związane z dostawami posiłków regeneracyjnych

Spółka w ramach wygranych postępowań przetargowych dostarcza posiłki profilaktyczne m.in. dla spółek z grupy Polskich Kolei Państwowych oraz wybranych jednostek Wojska Polskiego.

Istnieje ryzyko, że w przyszłości Spółce nie uda się wygrać przetargów na dostawy posiłków regeneracyjnych lub że skala dostaw wynikająca z wygranych przetargów będzie mniejsza, niż to miało miejsce w przeszłości.

W przypadku centralizacji przetargów na dostawy tego rodzaju dla grupy PKP istnieje obawa, że Spółce nie uda się wygrać takiego przetargu lub jej rentowność będzie niższa niż w przypadku obecnie realizowanych kontraktów.

Ryzyko związane z konkurencją

Spółka działa na rynku przetwórstwa mięsno-warzywnego, który charakteryzuje się silną konkurencją.

Istnieje ryzyko, że w wyniku nasilonych działań konkurencji lub pojawienia się na rynku owych podmiotów nie zostaną zrealizowane zakładane cele lub na ich realizację Spółka będzie musiała przeznaczyć dodatkowe środki w postaci zwiększenia nakładów na marketing lub obniżenie cen, co w efekcie wpłynie negatywnie na osiąganą rentowność.

Ryzyko związane z kadrą menadżerską

Dotychczasowe funkcjonowanie Spółki oraz jej perspektywy rozwoju zależą w głównej mierze od wiedzy, doświadczenia oraz kwalifikacji kadry zarządzającej oraz kluczowych pracowników.

Odejście ze Spółki członków kadry zarządzającej, może mieć negatywny wpływ na działalność i sytuację finansową spółki, osiągane przez nią wyniki finansowe i perspektywy rozwoju.

Ryzyko związane z wprowadzaniem nowych produktów na rynek

Jednym z celów strategicznych Spółki jest wprowadzanie do oferty nowych produktów w segmentach rynku, w których Spółka posiada już ugruntowaną pozycję rynkową. Istnieje ryzyko, iż pomimo zastosowania odpowiednich procedur poprzedzających takie czynności, wprowadzony do obrotu produkt nie odniesie sukcesu rynkowego ze względu na źle rozpoznany potencjał rynku, preferencje konsumentów lub działania konkurencji. W efekcie może to wpłynąć niekorzystnie na wyniki finansowe Spółki.

Ryzyko związane z żądaniami płacowymi

Istnieje ryzyko, że w przyszłości pracownicy Spółki mogą wywierać na Zarząd i właścicieli presję zmierzającą do podniesienia wysokości wynagrodzeń.

Ryzyko związane z planowym wykorzystaniem dotacji z Unii Europejskiej

W celu sfinansowania planu inwestycyjnego Spółka planuje w znacznym stopniu wykorzystać dotacje, pochodzące z funduszy pomocowych Unii Europejskiej. W przypadku, gdy Spółka nie otrzyma dotacji w zakładanej kwocie, będzie zmuszona do wykorzystania droższych źródeł finansowania lub ograniczenia wydatków inwestycyjnych poprzez rezygnację z części planów lub poprzez zakup używanych, a więc tańszych maszyn i urządzeń.

Ryzyko otoczenia prawnego

Zmieniające się przepisy prawa oraz jego różne interpretacje mogą stanowić zagrożenie dla działalności Spółki. Ewentualne zmiany przepisów prawa, a w szczególności przepisów prawa pracy i ubezpieczeń społecznych, prawa ochrony środowiska oraz prawa handlowego mogą zmierzać w kierunku powodującym wystąpienie negatywnych skutków dla działalności Spółki.

Ryzyko polityki podatkowej

Polski system podatkowy charakteryzuje się częstymi zmianami przepisów, wiele z nich nie zostało sformułowanych w sposób dostatecznie precyzyjny i brak jest ich jednoznacznej wykładni. Interpretacje przepisów podatkowych ulegają częstym zmianom, a zarówno praktyka organów skarbowych, jak i orzecznictwo sądowe w sferze opodatkowania nie są jednolite.

Ryzyko związane z chorobą wściekłych krów oraz ptasią grypą

Informacje mediów o kolejnych przypadkach choroby wściekłych krów oraz ptasiej grypy powodowały do tej pory czasowe ograniczenie popytu na wyroby zawierające mięso wołowe lub drobiowe. Z uwagi na proces pasteryzacji, któremu poddawane są wszystkie wyroby Spółki zawierające elementy drobiowe, nie istnieje ryzyko przeniesienia wirusa ptasiej grypy na konsumentów. Ponadto produkty drobiowe stanowią minimalny udział w produkcji Spółki, a cały proces produkcyjny spełnia wymogi standardów HACCP i prowadzony jest pod odpowiednim nadzorem uprawnionych instytucji zewnętrznych. Spółka nie odczuła dotychczas negatywnych skutków pojawienia się tych chorób.

Ponieważ jednak Spółka wykorzystuje w swoich wyrobach elementy mięsne, nie można wykluczyć, iż pojawienie się kolejnych przypadków tych chorób wśród zwierząt może wywoływać zmniejszenie popytu na produkty Spółki.

Ryzyko związane z ochroną środowiska

Na terenie zakładu produkcyjnego w Ruścu działa przyzakładowa oczyszczalnia ścieków, która w kontekście obowiązujących przepisów w zakresie ochrony środowiska, jest niezbędnym ogniwem w działalności zakładu. Zdolności przerobowe obecnie istniejącej oczyszczalni ścieków nie pozwalają na obsługę planowanego, dynamicznego wzrostu produkcji. W związku z powyższym podjęto decyzję w sprawie rozbudowy oczyszczalni.

Nie jest jednak wykluczone, iż do momentu ukończenia tej inwestycji poziom produkcji w zakładzie w Ruścu zmusi Spółkę do korzystania z usług innych oczyszczalni.

Ewentualne problemy z prawidłowym funkcjonowaniem oczyszczalni mogą niekorzystnie wpłynąć na poziom produkcji zakładu, a w skrajnym przypadku mogą doprowadzić nawet do czasowego wstrzymania produkcji.

IV. Inwestycje i polityka inwestycyjna

Nakłady inwestycyjne ponoszone w roku 2005 związane były z zakupem maszyn i urządzeń do produkcji, oraz budową chłodni i mroźni. Rozbudowano ponadto magazyn opakowań, oraz wybudowano drugi magazyn wyrobów gotowych.

W efekcie przeprowadzonych inwestycji w latach 2004 - 2005 Spółka zalicza się obecnie w Polsce do najbardziej nowoczesnych i wydajnych zakładów produkcyjnych w swojej branży. Zaawansowana technologia przyczyniła się do obniżenia jednostkowego kosztu wytworzenia, a także w sposób istotny podniosła jakość produktów. Wpłynęło to także na skuteczniejszą kontrolę wyrobów opuszczających zakład. Te działania przyczyniły się w sposób istotny do poprawy relacji ceny wyrobów Spółki do ich jakości.

W związku z planowanym zwiększeniem skali działalności Spółka planuje dalszą rozbudowę zakładu produkcyjnego. W najbliższym czasie Spółka planuje przeprowadzenie dalszych inwestycji w zakładzie produkcyjnym w Ruścu. Wśród nich należy wymienić budowę magazynu przechowania warzyw, rozbudowę hal produkcyjnych, zakup nowych maszyn i urządzeń do produkcji, zakup samochodów ciężarowych, a także linii umożliwiającej pakowanie w pojemniki kartonowe, oraz rozpoczęcie budowy magazynu centralnego.

Rozbudowa infrastruktury produkcyjnej przekłada się bezpośrednio na wzrost poziomu zatrudnienia w Spółce. W ciągu ostatniego roku (od 31.12.2004 r. do 31.12.2005 r.) liczba pracowników zatrudnionych w Spółce znacząco wzrosła z 230 do 311 zatrudnionych.

Wzrost zatrudnienia dotyczył głównie stanowisk związanych bezpośrednio z produkcją. Oprócz tego, w związku z koniecznością usprawnienia sformalizowanych procedur związanych z czynnościami administracyjno- zarządczymi wzrosło zatrudnienie w dziale administracyjnym. W konsekwencji wzrostu poziomu produkcji znacznie wzrosła także liczba osób zatrudnionych w dziale handlowym.

Spółka jest w tej chwili największym pracodawcą na terenie gminy Rusiec.

Źródła finansowania wydatków inwestycyjnych.

Prawie 90 % inwestycji realizowanych przez Spółkę współfinansowa jest z środków UE poprzez programy pomocowe nadzorowane przez Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji

Rolnictwa. W pierwszym kwartale 2005 roku Spółka otrzymała z ARiMR dotację w wysokości 5.588 tys. zł z tytułu programu inwestycyjnego realizowanego w ramach programu SAPARD w 2004 roku. Kolejną dotację w wysokości 2.261 tys. zł Spółka otrzymała w pierwszym kwartale 2006 roku po rozliczeniu drugiej inwestycji realizowanej w ramach programu SAPARD. W dniu 12 września 2005 roku Spółka zawarła z Agencją Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa w Warszawie umowę w ramach programu SPO, na mocy której Agencja zobowiązała się udzielić Spółce pomocy w celu dofinansowania projektu obejmującego zakup specjalistycznych środków transportu w celu ulepszenia struktury logistycznej i wzrostu konkurencyjności poprzez rozszerzenie kanałów dystrybucji. Kwota pomocy określona została w umowie na poziomie 2.502.500,00 zł, jednak nie więcej niż 50% poniesionych przez Spółkę kwalifikowanych kosztów projektu.

W roku sprawozdawczym Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polski S.A. z Warszawy, Centrum Korporacyjne w Wieluniu udzieliła Spółce dwóch kredytów:

- inwestycyjnego w rachunku kredytowym w walucie polskiej, w kwocie 18.000.000,00 zł na finansowanie zakupu 283.501 udziałów NATURIS Sp. z o.o., na okres od 03.10.2005 r. do 31.12.2017 r.
- w formie limitu wielocelowego w kwocie 2.400 tys. zł, limit udzielony na okres od 28.12.2005 r. do 27.12.2008 r., na początku 2006 roku kwota limitu została podwyższona do 3.400 tys. zł.

Nabycie akcji własnych.

Spółka nie nabywała akcji własnych i nie podejmowała żadnych czynności zmierzających do nabycia akcji własnych.

Działalność promocyjno sponsorska.

Spółka od wielu lat promuje własną markę jednocześnie sponsorując sport zawodowy w Polsce. Do połowy 2005 roku Spółka sponsorowała pierwszoligową drużynę siatkówki męskiej AZS Pamapol Częstochowa. W drugiej połowie 2005 roku Zarząd Spółki podjął decyzję o promocji własnej marki poprzez sponsoring całej polskiej pierwszej ligi siatkówki męskiej. W dniu 18.08.2005 r. Spółka podpisała umowę sponsorską ze Spółką Profesjonalna Liga Piłki Siatkowej Spółka Akcyjna z siedzibą w Warszawie. Na mocy tej umowy przyznano Spółce tytuł „Sponsor Polskiej Ligi Siatkówki”.

Tytuł ten Spółka wykorzystuje w działalności reklamowej, promocyjnej i Public Relations. W wykonaniu tej umowy przeprowadzono w mediach kampanię reklamową polegającą na emisji w mediach (TV 4, POLSAT, POLSAT SPORT, TV PULS).billboardu sponsorskiego.

V. Prace badawczo – rozwojowe, wdrożeniowe

Spółka nie prowadzi typowych prac badawczo rozwojowych, natomiast profesjonalnie wdrożyła program badań nad rozwojem nowych asortymentów produktów.

Spółka posiada laboratorium, w którym prowadzone są badania jakości poszczególnych produktów, bardzo ważnym elementem prac własnego laboratorium jest opracowywanie receptur i technologii produkcji nowych asortymentów i nowych smaków produktów. Technologia produkcji wszystkich obecnie produkowanych asortymentów została opracowana przez Spółkę i Spółka posiada do ich wszelkie prawa. Działanie laboratorium pozwala na uniknięcie niebezpieczeństwa związanego z możliwością wprowadzenia na

rynek wadliwego produktu. Nakłady inwestycyjne związane z powstaniem laboratorium Spółka pokryła w całości z środków własnych.

VI. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa

1. Sytuacja majątkowa

Na dzień 31 grudnia 2005 roku suma bilansowa wynosiła 86.543,5 tys. zł Aktywa trwałe stanowiły 58,6 % aktywów, natomiast aktywa obrotowe 41,4 %.

Wśród aktywów trwałych netto o łącznej wartości 50.747,1 tys. zł, najwięcej bo aż 56,0 % rzeczowe aktywa trwałe, inwestycje długoterminowe stanowią 40,4 % aktywów trwałych, wartości niematerialne i prawne stanowiły 3,2 % aktywów trwałych a rozliczenia międzyokresowe tylko 0,4 %.

W strukturze rzeczowych aktywów trwałych dominującą pozycją są urządzenia techniczne i maszyny stanowiące 47,3 % ogółu rzeczowych aktywów trwałych oraz budynki i budowle – 32,9 %.

Największe zmiany w roku 2005 odnotowano w następujących pozycjach aktywów trwałych:

- wzrost wartości inwestycji długoterminowych o 20.044,2 tys. zł (zakup 61,33 % udziałów Spółki „, NATURIS ”),
- wzrost wartości urządzeń technicznych i maszyn o 2.846,1 tys. zł (pomimo wysokich odpisów amortyzacyjnych odnotowano w tej pozycji znaczący wzrost po zakończeniu drugiego programu inwestycyjnego w ramach programu SAPARD),
- wzrost wartości budynków i budowli o 699,6 tys. zł również w wyniku realizowanych inwestycji w ramach programu SAPARD,

Wartość majątku obrotowego Spółki wzrosła w 2005 roku o kwotę 8.898,0 tys. zł, największe zmiany w pozycjach:

- należności krótkoterminowe 4.526,2 tys. zł,
- zapasy 4.301,6 tys. zł

Struktura majątku obrotowego pozostała na podobnym poziomie i wciąż dominującą pozycję stanowią należności krótkoterminowe a ich udział w majątku obrotowym przekracza wciąż 70 %.

Źródła finansowania aktywów.

Suma kapitałów własnych wzrosła w 2005 roku o 8.418,0 tys. zł głównie w wyniku wypracowania zysku netto w wysokości 9.815,5 tys. zł. Udział kapitałów własnych w sumie bilansowej wynosi na dzień bilansowy 36 % i uległ obniżeniu z 43,8 % na koniec 2004 roku. Podstawowym powodem obniżenia udziału kapitałów własnych w sumie bilansowej było zaciągnięcie kredytu bankowego na sfinansowanie zakupu udziałów spółki „, NATURIS ”.

Udział zobowiązań i rezerw na zobowiązania zwiększył się w strukturze pasywów z 57,1 % do 64,0 %. W strukturze zobowiązań ogółem najistotniejsze zmiany zostały odnotowane w następujących pozycjach:

- kredyty i pożyczki długoterminowe – wzrost o 15.309,3 tys. zł w wyniku zaciągnięcia długoterminowego kredytu inwestycyjnego na zakup udziałów spółki „, NATURIS”,
- rozliczenia międzyokresowe – wzrost o 5.098,7 tys. zł dzięki otrzymaniu dotacji rozliczanej w czasie w ramach programu SAPARD,

- zobowiązania z tytułu dostaw i usług – wzrost o 2.668,6 tys. zł wynikający ze zwiększonej skali działalności Spółki i związanych z tym zwiększonych zakupach środków do produkcji.

2. Sytuacja gospodarcza

Spółka jest producentem przetworów mięsno-warzywnych, którego przychody ze sprzedaży sukcesywnie wzrastają. Dzięki wzmożonym działaniom marketingowym poszerza się sukcesywnie rynek zbytu na produkty Spółki.

Wysoka jakość produkowanego asortymentu pozwala na równorzędną konkurencję z innymi podmiotami funkcjonującymi w branży.

Przychody ogółem ze sprzedaży za okres sprawozdawczy wyniosły 77.983,4 tys. zł, a ich struktura rzeczowa wygląda następująco:

- przetwory mięsno-warzywne - 71.159,2 tys. zł, co stanowi 91,3 % przychodów ogółem,
- towary i materiały - 5.375,3 tys. zł, co stanowi 6,9 % przychodów ogółem,
- usługi dzierżawy i leasingu - 1.345,4 tys. zł, co stanowi 1,7 % przychodów ogółem,
- inne usługi - 103,4 tys. zł, co stanowi 0,1 % przychodów ogółem.

3. Sytuacja finansowa

O sytuacji finansowej Spółki świadczą następujące wskaźniki ekonomiczne:

- wskaźnik płynności I-ego stopnia wyniósł 1,61 i podwyższył się z poziomu 1,56 na koniec 2004 roku,
- wskaźnik płynności II-ego stopnia wyniósł 1,15 i obniżył się z poziomu 1,22 na koniec 2004 roku,
- wskaźnik płynności III-ego stopnia 0,008 i obniżył się z poziomu 0,021 na koniec 2004 roku.
- trwałość struktury finansowania jako relacja kapitałów własnych i rezerw do sumy pasywów 36,5 %, wskaźnik ten obniżył się w 2005 roku 7,6 %,
- ogólny poziom zadłużenia jako relacja zobowiązań krótkoterminowych do sumy bilansowej 25,7 %, wskaźnik ten obniżył się w 2005 roku o 7,4 %.

Wskaźniki płynności ukształtowały się na poziomach zadawalających i świadczą o dobrej kondycji finansowej Spółki oraz o prowadzeniu prawidłowej polityki finansowej. Niewielkie pogorszenie udziału kapitałów własnych w strukturze pasywów wynika z faktu zaciągnięcia długoterminowego kredytu inwestycyjnego w wysokości 18.000 tys. zł na zakup udziałów Spółki „NATURIS” pozwalających na pełną kontrolę operacyjną nad Spółką WZPOW Kwidzyn. Podjęte w 2005 roku przez Zarząd Spółki decyzje o przejęciu kontroli nad drugą Spółką produkcyjną o porównywalnej do PAMAPOL-u wielkości przychodów ze sprzedaży produktów wpłynęło na zmianę obrazu samego bilansu jak również na zmianę perspektyw rozwojowych dla „PAMAPOL” S.A.

4. Polityka w zakresie instrumentów finansowych.

Spółka nie stosowała i nie stosuje instrumentów zabezpieczających w zakresie ryzyka zmiany cen, ryzyka walutowego i ryzyka zmian stóp procentowych.

Spółka zabezpiecza się natomiast przed ryzykiem zmiany cen poprzez podpisywanie z niektórymi dostawcami umów na okresy roczne z gwarancją ceny. Podstawowymi surowcami których dostawy są zabezpieczone na podstawie zawartych umów są: opakowania szklane i opakowania metalowe. Polityka ta pozwala na bezkosztowe zabezpieczenia stałych cen opakowań. W przypadku surowca mięsnego Spółka wykorzystuje posiadane magazyny mroźnicze i dokonuje zwiększonych zakupów w okresach przejściowych obniżek cen.

Ryzyko zmiany kursu walutowego jest nie istotne ponieważ skala transakcji kupna / sprzedaży w walutach obcych jest niewielka i nie przekracza kilku procent przychodów / kosztów Spółki. Jednocześnie występuje zabezpieczenie bilansowe poprzez równoważenie skali importu i eksportu.

Zarząd „PAMAPOL” S.A. podjął decyzję o niezabezpieczaniu ryzyka zmiany stóp procentowych, wszystkie kredyty finansujące działalność Spółki mają oprocentowanie zmienne uzależnione od aktualnego poziomu kosztu pieniądza.

5. Sytuacja dochodowa

Sytuację dochodową charakteryzuje poziom osiągniętego zysku, rentowność sprzedaży oraz rentowność majątku i kapitałów własnych. Wszystkie te wskaźniki są dodatnie.

W okresie od 01.01.2005 r. do 31.12.2005 r. wypracowano zysk bilansowy netto w wysokości 9.815,5 tys. zł i wzrósł w stosunku do 2004 roku o prawie 180 %. Rentowność netto wyniosła w 2005 roku 12,6 % a w 2004 roku poziom rentowności netto wynosił 5,6 %.

Na tak dynamiczny wzrost poziomu zysku netto i wzrost rentowności netto wpłynęło kilka czynników z których do najważniejszych można zaliczyć:

- obniżenie jednostkowego kosztu produkcji dzięki przeprowadzonym inwestycjom współfinansowanym przez UE w ramach programu SAPARD,
- zwiększenie wydajności pracy,
- zmniejszenie kosztów zużytych materiałów i energii na jednostkę produkcji dzięki poprawie płynności finansowej i obniżeniu cen zaopatrzeniowych szczególnie na surowce mięsne,
- wykorzystanie efektu skali dzięki zwiększeniu przychodów ze sprzedaży produktów,
- dobrze prowadzona polityka kosztowa,
- rozpoczęcie rozliczania otrzymanej dotacji w ramach programu SAPARD,
- wykorzystanie tradycyjnego kanału sprzedaży jako podstawowego źródła przychodów Spółki,

W 2005 roku Spółka wypracowała 13.952,9 tys. zł nadwyżki finansowej (czyli zysku netto powiększonego o amortyzację). Środki te zostały przeznaczone na bieżącą obsługę zadłużenia kredytowego, inwestycje własne Spółki w aktywa trwałe w tym również częściowo jako udział własny Spółki w finansowaniu transakcji zakupu udziałów Spółki „NATURIS” oraz powiększyły kapitał obrotowy. Wypracowaniu wysokiego poziomu nadwyżki finansowej oraz otrzymanie dotacji w ramach programu SAPARD pozwoliło Spółce na zachowanie bardzo dobrej płynności finansowej pomimo wysokiego wzrostu przychodów ze sprzedaży.

W 2006 r. Spółka planuje umocnienie swojej pozycji na dotychczasowych rynkach, oraz ekspansywne wejście na nowe rynki zagraniczne, w szczególności poprzez nawiązanie dalszych kontaktów handlowych z kontrahentami zagranicznymi, w tym również kontrahentami z rynków wschodnich jednakże przy założeniu, że podstawowymi rynkami exportowymi dla Spółki będą rynki UE. Zarząd Spółki zamierza podjąć starania zmierzające do rozpoczęcia produkcji dań gotowych pod markami własnymi sieci handlu nowoczesnego za granicą.

Zarząd Spółki dążyć będzie do dalszego odkupienia udziałów w WZPOW w Kwidzynie od pozostałych udziałowców z docelowym zamiarem zbliżenia się do 100 % w kapitale WZPOW Kwidzyn. W tym celu prowadzone są rozmowy i negocjacje z udziałowcami mniejszościowymi tej Spółki. Największym udziałowcem mniejszościowym Spółki WZPOW Kwidzyn jest Skarb Państwa posiadający prawie 11,4 % udziałów tej Spółki. Kolejnym ważnym celem inwestycyjnym będzie nabycie posiadanych przez WZPOW 38,67% udziałów NATURIS Sp. z o.o., co pozwoliłoby na przejęcie 100 % kapitału Spółki „NATURIS”, a jednocześnie pozwoli na zwiększenie poziomu kapitałów obrotowych niezbędnych w prowadzeniu dochodowej działalności przez Spółki zależną WZPOW Kwidzyn.

Działania zmierzające do podwyższenia poziomu kapitałów własnych Spółki.

Zarząd Spółki podjął w 2005 roku niezbędne działania związane z przeprowadzeniem oferty publicznej i uzyskaniem w jej wyniku podwyższenia kapitału zakładowego.

W tym celu w dniu 18.10.2005 r. podpisano z Domem Inwestycyjnym IPOPEMA S.A. i Domem Maklerskim IPOPEMA S.A. umowę o pełnienie funkcji doradcy w procesie przeprowadzenia publicznej emisji akcji PAMAPOL S.A.

W efekcie tych działań w dniu 31.01.2006 r. dokonano zmiany Statutu Spółki, dostosowując jej funkcjonowanie dla potrzeb obrotu publicznego.

Zmieniono w szczególności wartość nominalną akcji zwykłych na okaziciela serii A ze 100 złotych na 1 złoty (Akt notarialny Rep. A –672/2006).

W dniu 11.02.2006 r. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy podjęło uchwałę w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego w drodze publicznej emisji akcji serii B z wyłączeniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy, w sprawie ubiegania się o dopuszczenie do obrotu na rynku regulowanym i dematerializacji akcji serii B (Akt notarialny Rep. A 975/2006).

Następnie w dniu 22.03.2006 r. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy podjęło uchwałę w sprawie ubiegania się o dopuszczenie do obrotu na rynku regulowanym i dematerializacji akcji serii A oraz upoważnienia Zarządu do złożenia akcji do depozytu (Akt notarialny Rep. A –1943/2006).

Równolegle toczyły się prace związane z dostosowaniem prospektu emisyjnego do wymogów rynku publicznego.

W dniu 15 maja 2006 roku podjęto uchwałę w sprawie ustalenia maksymalnej ceny emisyjnej nowoemitowanych akcji serii B Spółki. Zarząd ustalił maksymalną cenę emisyjną jednej akcji na poziomie 11 złotych.

W dniu 19 maja 2006 roku Komisja Papierów Wartościowych i Giełd zatwierdziła „Prospekt emisyjny akcji spółki PAMAPOL S.A.”

Cenę emisyjną podano do publicznej wiadomości w dniu 2 czerwca 2006 roku.

Przyjmowanie zapisów na akcje ustalono na 5-7 czerwca 2006 r.

Na mocy Uchwały Nr 184/2006 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. dopuszczono do obrotu giełdowego na rynku podstawowym 6.000.000 akcji zwykłych na

okaziciela serii B Spółki PAMAPOL S.A. o wartości nominalnej 1 złoty każda, pod warunkiem zarejestrowania podwyższenia kapitału zakładowego Spółki w wyniku emisji akcji serii B, oraz dopuszczono do obrotu giełdowego na rynku podstawowym 6.000.000 praw do akcji serii B Spółki.

Na mocy Uchwały Nr 192/2006 ustalono termin pierwszego notowania praw do akcji Spółki na 20 czerwca 2006 r.

Spółka pozyskała z emisji akcji 6.000 tys. serii B kwotę 66.000 tys. zł, po potrąceniu kosztów przeprowadzenia emisji Spółka będzie dysponować kwotą prawie 62.600 tys. zł.

Środki finansowe pozyskane z emisji akcji Spółka zamierza przeznaczyć na:

- inwestycje w rzeczowy majątek trwały,
- zasilenie kapitałowe WZPOW Kwidzyn poprzez odkupienie udziałów Spółki „NATURIS”,
- odkup udziałów WZPOW Kwidzyn od pozostałych udziałowców mniejszościowych,
- przejęcie i dokapitalizowanie firm z sektora przetwórstwa mięsno-warzywnego.

6. Informacja o umowie między Spółką a podmiotem uprawnionym do badania sprawozdania finansowego

Spółka w dniu 1 lutego 2006 roku zawarła umowę z HLB Frąckowiak i Wspólnicy Spółka z o.o. z siedzibą w Poznaniu na przeprowadzenie badania sprawozdania finansowego Spółki sporządzonego za okres od 1 stycznia 2005 roku do 31 grudnia 2005 roku, wyrażenia o nim opinii i sporządzenie raportu z badania, oraz na badanie skonsolidowanego sprawozdania finansowego grupy PAMAPOL S.A. , sporządzonego za okres od 1 stycznia 2005 roku do 31 grudnia 2005 r., wyrażenia o nim opinii i sporządzenia raportu z badania, zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej. Łączna wysokość wynagrodzenia z tej umowy wyniosła 50 tys. złotych.

Ponadto w roku 2005 zawarto z tym samym podmiotem zawarto następujące umowy:

- 16 września 2005 roku – w przedmiocie przeprowadzenia due diligence Warmińskich Zakładów Przetwórstwa Owocowo- Warzywnego Sp. z o.o. w Kwidzynie oraz NATURIS Sp. z o.o. w Warszawie, oraz sporządzenia raportu z wyników przeprowadzonych prac. Łączna wartość wynagrodzenia 40 tys. złotych.
- 21 listopada 2005 roku, zmieniona aneksem z dnia 20 stycznia 2006 roku – w przedmiocie sporządzenia części finansowej „Prospektu emisyjnego” Łączna wartość wynagrodzenia 137 tys. złotych.

VII. Strategia działalności PAMAPOL S.A. w 2006 roku.

W swojej strategii rozwoju Spółka zakłada, że w ciągu 3-4 lat osiągnie pozycję wiodącego gracza w wybranych segmentach rynku wysokoprzetworzonych produktów spożywczych w Polsce, o obrotach skonsolidowanych przekraczających 500 mln złotych.

Celem nadrzędnym jest utrzymanie pozycji lidera na rynku mięsno-warzywnych dań gotowych w Polsce, umocnienie swojej pozycji w pozostałych grupach asortymentowych oraz wprowadzanie nowych asortymentów i grup produktowych do sprzedaży.

Rozwój Spółki odbywał się będzie zarówno poprzez wzrost organiczny, jak i kolejne transakcje przejęć.

Podstawowymi celami przyjętej strategii dla Spółki PAMAPOL S.A. są:

- dynamiczne zwiększenie przychodów ze sprzedaży,
- utrzymanie marży netto na wysokim poziomie,
- zachowanie korzystnej struktury finansowania i ciągła poprawa płynności finansowej,
- osiągnięcie pozycji wiodącego producenta w segmencie wyrobów spożywczych wysokoprzetworzonych.

Sposobem na osiągnięcia zakładanych celów będą:

- zwiększenie pokrycia numerycznego w Polsce,
- zwiększenie rozpoznawalności marki PAMAPOL,
- umocnienie pozycji na rynkach exportowych głównie w UE,
- przeprowadzenie kolejnych inwestycji w majątek trwały pozwalających na stałe obniżanie jednostkowych kosztów produkcji przy równoczesnej poprawie wydajności pracy,
- Przejęcia firm z sektora przetwórstwa mięsno – warzywnego,

Reasumując, przedstawioną sytuację gospodarczo-finansową należy ocenić pozytywnie. Zarząd Spółki nie widzi przeszkód w kontynuacji działalności w 2006 roku, a pozyskane w znacznej wysokości środki z emisji akcji serii pozwolą na dalszą poprawę efektywności zarządzania i uzyskanie kolejnych efektów synergii.