

Pismo Prezesa Zarządu Pamapol S.A.

Przyjęta przez Zarząd Spółki strategia działalności na 2007 rok polegająca na umocnieniu się Spółki na pozycji lidera w segmencie „dań gotowych” została w pełni zrealizowana. Spółka w 2007 roku zwiększyła znacząco sprzedaż we wszystkich kanałach dystrybucji. Sprzedaż podstawowego asortymentu (dań gotowych) Spółki wzrosła w 2007 roku o 37,9 % i wyniosła 82 mln zł. Spółka utrzymała w sprzedaży „dań gotowych” pozycję lidera rynkowego w ujęciu ilościowym, zwiększyło się również pokrycie numeryczne, czyli procentowa obecność w punktach sprzedaży.

Przychody ze sprzedaży w 2007 roku wyniosły 123.348 tys. zł i wzrosły stosunku do 2006 roku o 15.052 tys. zł, czyli o 15%. W 2007 roku Spółka wypracowała zysk netto w wysokości ponad 25,6 mln zł, w porównaniu do wyniku wypracowanego w 2006 roku odnotowano wzrost o 118%. Rentowność netto wyniosła w 2007 roku 20,2% , a w poprzednim roku poziom rentowności netto wynosił 10,6%. Na duży wzrost poziomu zysku netto i osiągnięcie wysokiego progu rentowności Spółki miało wpływ wiele czynników, z których do najistotniejszych należą:

1. Przeprowadzone inwestycje w nowoczesne technologie, przekładające się na:
 - wzrost wydajności pracy,
 - obniżenie energochłonności całego procesu produkcyjnego,
 - obniżenie kosztów zużycia materiałów i energii,
 - obniżenie ilości odpadów i braków (ogólne obniżenie jednostkowego kosztu wytworzenia)
2. wzrost poziomu przychodów ze sprzedaży,
3. utrzymanie kosztów stałych na optymalnym poziomie,
4. utrzymanie cen zaopatrzenia na opakowania, dzięki wzrostowi obrotów i poprawie płynności, pomimo ogólnego wzrostu cen opakowań szklanych i metalowych
5. obniżenie średniego kosztu kapitałów obcych
6. Sprzedaż akcji Wielton S.A.
7. Dynamiczny wzrost sprzedaży- podpisanie dużych kontraktów

Do najistotniejszych decyzji korporacyjnych podjętych przez Zarząd w 2007 roku należy zaliczyć:

1. Przeprowadzenie procesu konsolidacji producentów żywności wokół Spółki Pamapol
2. Konsolidacja Spółek ZPOW Ziębice, Cenos Sp. z o.o., udany proces restrukturyzacji tych Spółek (ZPOW Ziębice ma taki sam profil działalności jak WZPOW Kwidzyn). Zarząd Spółki Pamapol S.A. umocnił się w przekonaniu, że objęty kierunek zbudowania silnej Grupy spożywczej wokół Pamapol' u jest kierunkiem właściwym i będzie kontynuowany w przyszłości (pod warunkiem przeprowadzenia kolejnej emisji akcji)
3. Utworzenie i jednoczesne nabycie Spółki Pamapol-Dystrybucja, której zadaniem jest reprezentacja handlowa i sprzedaż w imieniu i na rzecz Spółek wchodzących w skład Grupy Pamapol, czyli zapewnienie usystematyzowanego procesu dystrybucji asortymentu całej Grupy Pamapol.
4. Rozpoczęcie budowy Huty Szkła w Sławnie (Łódzka Strefa Ekonomiczna), która ma być producentem słoików i butelek ze szkła bezbarwnego w ramach

Grupy Kapitałowej oraz dodatkowo zaspokoić istniejący na rynku popyt na tego rodzaju produkty. Spółka odczuwa z jednej strony presję dostawców opakowań szklanych na podnoszenie cen, z drugiej zaś ich ograniczone moce wytwórcze powodujące opóźnienia w dostawach, czy wyznaczanie limitów dostaw. Stąd decyzja o rozpoczęciu takiej inwestycji, której realizacja jest uzależniona od przeprowadzenia emisji akcji serii C

5. Przeprowadzenie kolejnej emisji akcji serii C. Obecnie Pamapol S.A. ma zatwierdzony przez Komisję Nadzoru Finansowego prospekt emisyjny na przeprowadzenie emisji do 5 mln akcji serii C. Celami emisyjnymi są głównie: dalsze konsolidacje sektora, podwyższenie kapitałów w Spółkach zależnych, sfinansowanie części inwestycji realizowanych przez Spółki Grupy Pamapol oraz budowa Huty Szkła Sławno (wkład Pamapol' u wymagany na tą inwestycję wynosi 23 mln zł). Do dnia sporządzenia sprawozdania Zarząd Pamapol S.A. nie podjął decyzji o terminie przeprowadzenia tej emisji.

Strategia działania Spółki Pamapol S.A. na 2008 rok zakłada:

1. osiągnięcie rentowności netto na poziomie 8 %,
2. rozwój portfela produktów i wprowadzenie nowych produktów na rynek krajowy,
3. wzrost pokrycia numerycznego, poprzez rozwój sieci sprzedaży w kraju i za granicą,
4. utrzymanie przewagi kosztowej,
5. dalsze konsolidacje w przypadku dojścia do skutku emisji akcji serii C
6. dokończenie procesu integracji i restrukturyzacji operacyjnej w Spółkach obecnie wchodzących w skład Grupy Pamapol

Cele strategiczne mają być wsparte następującymi działaniami:

1. Dokończenie inwestycji (oraz podjęcie nowych) w rzeczowy majątek trwały Spółki:
 - rozbudowa zakładu produkcyjny w Ruścu,
 - zakup urządzeń i maszyn usprawniających proces produkcyjny, zwiększając wydajność i obniżając energochłonność
 - zakup nowoczesnych linii do produkcji nowego asortymentu
 - budowa kolejnych magazynów
2. Utrzymaniem właściwego poziomu kapitałów własnych w stosunku do zobowiązań:
 - Przeprowadzenie kolejnej emisji akcji. Obecnie Pamapol S.A. ma zatwierdzony przez Komisję Nadzoru Finansowego prospekt emisyjny na przeprowadzenie emisji do 5 mln akcji serii C. Do dnia sporządzenia sprawozdania Zarząd Pamapol S.A. nie podjął decyzji o terminie przeprowadzenia tej emisji.
3. Zasilenie kapitałowe Spółek zależnych
 - Zarząd Pamapol będzie dążyć do utrzymania właściwego poziomu kapitałów własnych w spółkach zależnych w stosunku do ich wielkości, posiadanych zobowiązań i planowanych inwestycji. W związku z powyższym dopuszcza się zasilenia kapitałowe spółek zależnych w 2008 roku

Poniższa tabela zawiera podstawowe wskaźniki finansowe. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno- finansowych zawarte zostało w sprawozdaniu finansowym.

L.p.	Wskaźnik	Opis	2006-12-31	2007-12-31
1	Trwałość struktury finansowania majątku	(Kapitały własne + Rezerwy dł.+ Zobowiązania dł.)/Sumę bilansową	84,2%	77,5%
2	Obciążenie majątku zobowiązaniami w %	(Suma bilansowa - Kapitał własny)/Sumę bilansową	36,6%	38,1%
3	Płynność finansowa bieżąca	Aktywa operacyjne / Zobowiązania krótkoterminowe	3,71	1,82
4	Płynność finansowa szybka	(Aktywa operacyjne - zapasy)/zobowiązania krótkoterminowe	3,15	1,52
5	Cykl rotacji zapasów w dniach	(Stan zapasów * 365 dni)/(Wartość sprzed. towarów i materiałów + Koszt własny sprzedaży)	66	56
6	Cykl rotacji należności w dniach	(Stan należności handlowych + Odpisy aktualizujące należności) * 365/sprzedaż netto	143	119
7	Okres płacenia zobowiązań w dniach	(Stan zobowiązań z tytułu dostaw i usług * 365 dni)/Koszt własny sprzedanych produktów + Amortyzacja	69	65
8	Rentowność majątku	Zysk netto/Sumę bilansową	7,1%	12,1%
9	Rentowność brutto sprzedaży	Wynik brutto ze sprzedaży/ Przychody ze sprzedaży	10,0%	11,5%
10	Rentowność kapitał własnego	Zysk netto/ Kapitały własne na koniec poprzedniego roku obrotowego	37,6%	24,3%

Paweł Szataniak

Prezes Zarządu