

# **SPRAWOZDANIE ZARZĄDU**

**FIRMY HANDLOWEJ JAGO S.A.**

**Za okres od 01.01.2005 do 31.12.2005**

**Marzec 2006**

## **I. WPROWADZENIE**

### **1. Firma i siedziba**

Firma Handlowa JAGO S.A.

Z siedzibą w Krzeszowicach

Ul. Daszyńskiego 10 A

32-056 Krzeszowice

Zarejestrowana w Sądzie Rejonowym dla Krakowa Śródmieścia, Wydział XI Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, Numer KRS 0000038011

### **2. Zakres działalności**

Firma Handlowa JAGO S.A. działa na rynku dystrybucji żywności mrożonej od roku 1990. Spółka prowadzi zróżnicowaną działalność (handlowa, logistyczna, usługowa), tworząc w pełni funkcjonalne i kompletne rozwiązania dopasowane do potrzeb każdego odbiorcy końcowego i producenta.

Zasadniczym źródłem przychodów Spółki są operacje na rynku sieciowym (sieci hipermarketów i supermarketów, sklepów dyskontowych oraz hurtownie typu cash & carry), generujące w roku 2005 79,2 % przychodów Spółki.

Spółka świadczy usługi dla ponad 2 500 podmiotów, operując z trzech lokalizacji: w Krzeszowicach, Warszawie i Bydgoszczy. Realizowana przez Zarząd Spółki strategia rozwoju, oparta na prowadzeniu działalności z trzech lokalizacji umożliwia skrócenie czasu reakcji na potrzeby klienta, a docelowo pomoże w pozyskaniu większej ilości klientów sektora detalicznego, gdzie ekonomicznie uzasadniona jest obsługa w odległości do 150 km od lokalizacji magazynu. W ciągu roku 2005 Spółka obsługiwała odbiorców na terenie całego kraju.

### **3. Zasady przyjęte przy sporządzaniu raportu, informacja o stosowanych zasadach rachunkowości**

Sprawozdanie za okres od 01.01 - 31.12 2005 roku sporządzone zostało zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości, z zachowaniem zasady ostrożnej wyceny aktywów i pasywów oraz tworzenia odpisów aktualizujących i rezerw.

Jednym z podstawowych założeń przyjętych przy sporządzaniu raportu było zapewnienie porównywalności zawartych w nim danych. Spółka nie zmieniła stosowanych zasad rachunkowości, które zostały zaprezentowane przy sprawozdaniu rocznym za 2004 rok.

Do przeliczenia wybranych wartości pozycji aktywów i pasywów przyjęto kurs EURO z dnia 30.12.2005 r. równy 3,8598 PLN i z dnia 31.12.2004 r. równy 4,0790 PLN.

Do przeliczenia pozycji z rachunku wyników oraz rachunku przepływów pieniężnych przyjęta została średnia arytmetyczna kursów NBP z każdego ostatniego dnia poszczególnych miesięcy 2005 roku. W ten sposób wyliczona średnia za 2005 r. wynosi 4,0233 PLN natomiast za 2004 r. 4,5182 PLN.

#### 4. Opis istotnych dokonań lub niepowodzeń w okresie 01.01 – 31.12. 2005 r., wraz z wykazem najważniejszych zdarzeń ich dotyczących

##### 4.1 Podstawowe dane finansowe

	tys. PLN	
	2005	2004
Przychody ze sprzedaży	93 174	82 783
EBIT	3 043	2 385
EBITDA	5 357	5 366
Wynik finansowy netto	2 590	3 553

##### 4.2 Przychody ze sprzedaży

W okresie 01.01 – 31.12 2005 roku przychody ze sprzedaży Spółki wyniosły 93 174 tys. zł i były o 10 391 tys. zł tj. (12,6 %) wyższe niż w analogicznym okresie roku poprzedniego.

	w tys. PLN	
	2005	2004
Przychody ze sprzedaży towarów	82 415	77 541
Przychody ze sprzedaży usług	10 759	5 242
Sprzedaż ogółem	<b>93 174</b>	<b>82 783</b>
Marża brutto na sprzedaży	<b>25 624</b>	<b>19 641</b>
Marża w %	27,5 %	23,7%

Analiza sprzedaży w 2005 r. wykazuje wzrost przychodów zarówno w formule handlowej, jak i w formule sprzedaży usług logistycznych oraz usług okołosprzedażowych. Ponad dwukrotny wzrost przychodów z usług (105,2 %), jest efektem poszerzenia zakresu świadczenia usługi dostaw produktów mrożonych w formule logistycznej.

Osiągnięcie przychodów niższych od prognozowanych ( 97 mln. zł ) o 3,8 mln złotych ( 4,1 %) to poza omówionym już procesem przechodzenia klientów Spółki z formuły handlowej na formułę logistyczną, także efekt sezonowości sprzedaży: niższych od planowanych i osiągniętych w latach poprzednich przychodów tytułu sprzedaży lodów.

Wypracowana marża brutto na sprzedaży wzrosła w porównaniu do roku ubiegłego o 5 983 tys. zł (tj. 30,5%). Wzrost marży brutto na sprzedaży jest efektem zwiększenia przychodów z usług logistycznych oraz rozszerzenia działalności w sektorze tradycyjnych kanałów dystrybucji, głównie na terenie województwa małopolskiego i mazowieckiego.

##### 4.3 Koszty sprzedaży, pozostałe koszty i przychody operacyjne, koszty finansowe

Koszty sprzedaży wyniosły w okresie 2005 roku 87 282 tys. zł i były wyższe o 10 113 tys. z (tj. 11,6 %) w porównaniu do roku ubiegłego.

Koszty ogólnego zarządu w analizowanym okresie wyniosły 3 075 tys. złotych i były wyższe o 434 tys. zł w porównaniu do roku ubiegłego.

Główny wzrost kosztów nastąpił w I kwartale 2005. i był związany ze wzrostem kosztów obsługi Oddziału w Warszawie (przejęcie od dnia 01.03.2005 aktywności Spółki Tibbett & Britten Sp. z o.o.). Wymóg poniesienia tych kosztów związany był z koniecznością utrzymania pełnej infrastruktury logistycznej przy jej niepełnym jeszcze wykorzystaniu.

Istotną pozycję kosztową stanowiły koszty zatrudnienia będące konsekwencją przejęcia przez Spółkę wszystkich pracowników Tibbett & Britten pracujących w przejętej w Warszawie organizacji tej firmy.

Kolejny, znaczny wzrost kosztów nastąpił w IV kwartale 2005. co spowodowane było zakupem przedsiębiorstwa ARKTA S.A. w Bydgoszczy.

Na wysoki poziom kosztów istotny wpływ miała konieczność utrzymania w gotowości infrastruktury wszystkich magazynów, mimo realizacji zamówień na niższym poziomie zarówno październiku i listopadzie oraz dwukrotnego wzrostu zamówień w okresie świątecznym.

Znaczny wzrost kosztów spowodowały warunki atmosferyczne, utrudniające utrzymanie stałego harmonogramu dostaw, a także stały, istotny wzrost cen kluczowego czynnika kosztotwórczego – paliwa.

Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych wyniosło w 2005: **+223 tys. zł** w stosunku do **(-588 tys. zł)** roku 2004.

Wynik na działalności operacyjnej wyniósł odpowiednio: **3 043 tys. zł** za 2005 rok, w stosunku do **2 385 tys. zł** w 2004 roku.

Mimo poniesienia znacznych nakładów kosztowych związanych z uruchomieniem platform logistycznych w Warszawie i Bydgoszczy Spółka wypracowała **zysk na działalności operacyjnej o 658 tys. zł tj. 27,6% wyższy niż w ubiegłym roku obrotowym.**

Saldo przychodów i kosztów finansowych wyniosło w 2005 r. (+84) tys. złotych w stosunku do (+ 1 441) tys. zł w 2004 r.

Wartość przychodów finansowych roku 2005 to wynik otrzymanych odsetek od należności i lokat bankowych. Na dzień 30 września 2005 Spółka dokonała przewalutowania zobowiązania leasingowego z EURO na PLN, w wyniku czego wyeliminowane zostało ryzyko zmian kursowych. Wysokie saldo dodatnich różnic kursowych miało znaczny wpływ na wynik roku poprzedniego.

Główne pozycje kosztów finansowych to: odsetki od kredytu w rachunku bieżącym – 162 tys. zł oraz zapłacone odsetki od umów leasingowych - 674 tys. zł.

Główne pozycje przychodów finansowych to: uzyskane odsetki od należności – 403 tys. zł oraz uzyskane odsetki od środków na lokatach bankowych – 120 tys. zł.

Zysk netto Spółki za cztery kwartały 2005 r. wyniósł narastająco 2 590 tys. zł w stosunku do 3 553 tys. zł w roku poprzednim.

Rentowność netto wyniosła 2,8% w 2005 roku, wobec 4,3% w analogicznym okresie 2004 r.

#### 4.4 Płynność i zadłużenie

	w tys. PLN	
	2005	2004
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	6 318	2 634
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(5 889)	(3 073)
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	9 428	522
Przepływy pieniężne netto	10 236	83

Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej w 2005 roku wyniosły 6 318 tys. zł, natomiast w 2004 roku 2 634 tys. zł. Oznacza to, że Spółka w roku 2005 wygenerowała o 3 684 tys. zł więcej środków pieniężnych, niż w roku ubiegłym.

## 5. Ocena rentowności Spółki

Wskaźniki rentowności	2005	2004
Rentowność brutto sprzedaży	3,0 %	3,6 %
Rentowność działalności operacyjnej	3,3 %	2,9 %
Rentowność działalności gospodarczej	3,4 %	4,6 %
Rentowność brutto	3,4 %	4,6 %
Rentowność netto	2,8 %	4,3 %

Na obniżenie wskaźników rentowności, zwłaszcza rentowności sprzedaży w 2005 roku, w stosunku do roku 2004 miało przejęcie z dniem 01 marca 2005 roku działalności Firmy Tibbett & Britten w Warszawie oraz zakup w sierpniu 2005 roku, od syndyka masy upadłościowej Przedsiębiorstwa Arkta S.A. w Bydgoszczy, a co za tym idzie ponoszenia dodatkowych kosztów związanych z uruchomieniem infrastruktury magazynowej (wypożyczenie magazynu, system informatyczny) oraz poniesienia dodatkowych kosztów niezbędnych do prawidłowego funkcjonowania w obrębie trzech lokalizacji przy niepełnym ich wykorzystaniu.

## 6. Ocena płynności Spółki

Wskaźniki płynności	2005	2004
Wskaźnik bieżącej płynności	1,95	1,69
Wskaźnik wysokiej płynności	1,54	1,31
Wskaźnik podwyższonej płynności	0,51	0,03

Wskaźniki płynności zarówno w roku 2005 jak i w roku 2004 kształtowały się na poziomie optymalnym.

## 7. Znaczące umowy dla Spółki

Zgodnie z przyjętą strategią rozwoju Spółki, opartą na rozszerzaniu działalności we wszystkich kanałach sprzedaży, w ciągu 2005 roku Spółka rozszerzyła działalność w nowoczesnym kanale dystrybucji poprzez rozpoczęcie współpracy z Grupą Casino (Leader Price) oraz powrót do współpracy z Tesco Polska, a także znaczne rozszerzenie skali współpracy z siecią Kaufland.

W tradycyjnych kanałach dystrybucji Spółka pozyskała 200 nowych odbiorców, głównie na terenie województwa mazowieckiego, a w IV kwartale rozpoczęła współpracę z 30 odbiorcami w Bydgoszczy i okolicach.

Spółka jest w trakcie realizacji celów emisyjnych. Mając na względzie rosnące stale operacje i przychody Spółki, oraz w oparciu o spodziewany, znaczący przyrost popytu na usługi świadczone przez Spółkę Zarząd podjął decyzję o rozbudowie Centrum Dystrybucji Żywności Mrożonej w Krzeszowicach. Elementem realizacji tego zamierzenia był zakup w dniu 20.12.2005, aktem notarialnym za sumę 452 tys. złotych 1,64 ha gruntu w bezpośrednim sąsiedztwie dotychczasowej lokalizacji, co w pełni zabezpiecza możliwości i potrzeby rozbudowy infrastruktury Spółki.

Na zakupionym gruncie Spółka zamierza w I etapie – do końca 2006 roku – wybudować dodatkowy magazyn kompletacyjny, o zdolności składowania nie mniejszej niż 2000 palet, co w istotny sposób podniesie jakość świadczonego serwisu i pozwoli na dalszy wzrost obrotów.

Powyższe zamierzenie nie znajdowało się w planach rozwojowych, przedstawionych w prospekcie emisyjnym i finansowane będzie w całości ze środków własnych Spółki.

## **8. Opis czynników i zdarzeń, w szczególności o nietypowym charakterze, mających wpływ na osiągnięte wyniki finansowe**

Analizując wartość wyników finansowych na poszczególnych poziomach rachunku zysków i strat, istotne jest wskazanie wpływu na poziom kosztów operacyjnych Spółki, kosztów związanych z uruchomieniem w analizowanym okresie 2 pełnowymiarowych platform logistycznych (Warszawa i Bydgoszcz).

Wartość kosztów związanych ze stworzeniem pełnej infrastruktury logistycznej w Warszawie wyniosła 1 500 tys. zł, natomiast aktualne koszty związane z uruchomieniem infrastruktury w Bydgoszczy wyniosły 450 tys. PLN

Bez uwzględnienia tej grupy kosztów, zysk netto Spółki wypracowany w 2005 r. wyniósłby ponad 4 186,5 tys. zł.

## **9. Objasnienia dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności Spółki w prezentowanym okresie**

Cechą charakterystyczną w sprzedaży produktów mrożonych jest jej sezonowość. W działalności i strukturze przychodów Spółki widoczne są wyraźnie dwa okresy:

- jesienno – zimowy (od września do końca marca),
- letni (od kwietnia do końca sierpnia).

W cyklu 12 miesięcznym wyraźnie widać spadek sprzedaży w miesiącach wrzesień – październik. Związane jest to przede wszystkim z dwoma czynnikami: spadkiem sprzedaży lodów (koniec sezonu lodowego) oraz dużym nasyceniem rynku świeżymi warzywami i owocami, co bezpośrednio przekłada się na spadek sprzedaży mrożonych warzyw i owoców.

Zwiększona sprzedaż w maju spowodowana jest początkiem sezonu lodowego i uzupełnianiem w związku z tym przez sprzedawców asortymentu na „półce chłodniczej” o lody. Natomiast wzrost sprzedaży w grudniu wiąże się z okresem świąteczno noworocznym i wzmożonymi zakupami konsumentów, szczególnie w takich asortymentach jak: pierogi, ryby, drób oraz mrożonki owocowe i warzywne.

## **10. Informacje dotyczące emisji, wykupu i spłaty dłużnych i kapitałowych papierów wartościowych**

W dniach .17 – 26 października miała miejsce publiczna emisja akcji serii B Spółki. W wyniku emisji 7 500 000 nowych akcji Spółka pozyskała 15 000 tys. zł, które posłużą sfinansowaniu programu inwestycyjnego obejmującego m. in. budowę nowej, pełnowymiarowej platformy logistycznej w Warszawie oraz nabycie środków transportu. Akcje zostały wprowadzone do obrotu giełdowego w dniu 08 listopada 2005 roku.

## **11. Informacje dotyczące wypłacanej dywidendy**

W okresie do 1.01 do 31.12. 2005 roku Spółka nie wypłacała ani nie zadeklarowała wypłaty dywidendy.

## **12. Wskazanie zdarzeń, które wystąpiły po dniu, na który sporządzono roczne sprawozdanie finansowe, nieuwjętych w tym sprawozdaniu, a mogących w znaczący sposób wpłynąć na przyszłe wyniki finansowe**

W dniu 31 stycznia 2006 roku Spółka wypowiedziała umowę na dostawy towarów do placówek handlowych sieci „Real Sp. z o.o. Spółka” oraz sieci Makro Cash & Carry Polska S.A. Przyczyną wypowiedzenia jest zamiar koncentracji współpracy Spółki na perspektywnych rynkowo Klientach, zapewniających skuteczność przyjętej strategii Spółki.

Równocześnie w dniu 30 stycznia Spółka podpisała umowę z siecią Kaufland Polska Markety Sp. z o.o. Przedmiotem umowy jest usługa magazynowania i dystrybucji produktów mrożonych do wszystkich punktów sprzedaży sieci Kaufland.

## **13. Wskazanie skutków zmian w strukturze jednostki gospodarczej, w tym w wyniku połączenia jednostek gospodarczych, przejęcia lub sprzedaży jednostek grupy**

## **kapitałowej, inwestycji długoterminowych, podziału, restrukturyzacji i zaniechania działalności**

Mimo uruchomienia działalności w pełnej skali z trzech lokalizacji, Spółka nie zmieniła struktury organizacyjnej, a jedynie ją rozbudowała poprzez zwiększenie rozpiętości kierowania i wzrost zatrudnienia. Proces decyzyjny i know-how nie uległy zmianie.

### **14. Informacje dotyczące zmian zobowiązań warunkowych lub aktywów warunkowych, które nastąpiły od czasu zakończenia ostatniego roku obrotowego**

W okresie od 01.01 do 31.12. 2005 roku nie wystąpiły zmiany zobowiązań warunkowych lub aktywów warunkowych.

### **15. Stanowiska Zarządu odnośnie możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników na dany rok**

Wykonanie publikowanych wcześniej wyników przedstawia się następująco :

Dane	Prognoza tys. zł	Wykonanie tys. zł	Różnica tys. zł	Różnica %
Przychody ze sprzedaży	97 412	93 174	4 238	4,3%
EBITDA	5 915	5 357	558	9,4%
Zysk na działalności operacyjnej	3 644	3 043	601	16,5%
Zysk netto	2 700	2 590	110	4,1%

Przyczyna braku realizacji przychodów ze sprzedaży był fakt nie przewidzianej zmiany formy obsługi części odbiorców , z formuły handlowej na logistyczną. Spowodowało to utrzymanie planowanego wolumenu obrotu towarowego, lecz zmianę struktury formuły obsługi. Tym samym zmniejszyła się wartość sprzedawanych towarów, a zwiększyła wartość usług logistycznych.

Warto przypomnieć skutki formuły współpracy z klientem dla przychodów Spółki. W formule handlowej Spółka generuje średnio 6,00 zł przychodu z 1 kg dostarczonego produktu ( wartość towaru plus wartość usługi), w formule logistycznej, średnio 0,75 zł z każdego kg dostarczonego produktu ( jedynie wartość usługi).

Zmiana formuły obsługi klientów, spowodowała zarazem wzrost kosztów operacyjnych, a równocześnie wzrost przychodów finansowych z tytułu wydłużonego terminu płatności przy dotychczasowej formule obsługi handlowej

Znaczny wzrost kosztów paliwa, a także sytuacja pogodowa skutkująca trudnymi warunkami drogowymi od połowy grudnia 2005 roku, spowodowała wzrost kosztów transportowych.

Zwiększenie obrotu towarowego w grudniu br. wymusiło konieczność zwiększenia zapotrzebowania na transport obcy, którego cena przekroczyła zakładany w prognozach poziom.

Odchylenia od zakładanych wcześniej prognoz w realizacji przychodów i wynikach dotyczących 2005 roku, mają charakter obiektywny, a przede wszystkim przejściowy, oraz są konsekwencją dynamicznego procesu rozwoju Spółki i jego pochodnych (dodatkowe nakłady i koszty związane z znacznym wzrostem skali operacji, konieczność sfinansowania platform logistycznych, przesunięcie planu inwestycyjnego na skutek uwarunkowań pogodowych na rok 2006, wzrost cen nośników energii itp.)

Zarząd Spółki podtrzymuje jednak prognozy wyników na 2006 rok, na bazie zawartych i przewidywanych kontraktów, oraz szacunku skutków prowadzonych działań inwestycyjnych i rynkowych.

**16. Wykaz akcjonariuszy posiadających, co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy**

	Stan na dzień 31.12.2004		Stan na dzień 31.12.2005	
	Liczba akcji	% głosów	Liczba akcji	% głosów
PROSPECT Poland US. L.P	37.240	48,74%	2.111.817	13,95%
PROSPECT Poland UK. L.P	29.190	38,21%	1.655.343	10,93%
Zbigniew Szarek	9.971	13,05%	997.100	6,59%
Allianz Polska Otwarty Fund. Emeryt.	0	0	1.150.000	7,60%
Union Investment Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	0	0	800.000	5,28%
Pozostali	0	0	8.425.840	55,65%

Przyczyną zmian w liczbie akcji posiadanych przez akcjonariuszy było podjęcie przez Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki w dniu 21 marca 2005 r. Uchwały w sprawie zmiany Statutu Spółki. Zmiana Statutu polegała m.in. na zmianie wartości nominalnej akcji ze 100 zł na 1 zł.

Powodem zmniejszenia liczby akcji Spółki posiadanych przez dwóch największych akcjonariuszy była sprzedaż części akcji w przeprowadzonej w październiku ofercie publicznej. W ofercie Prospekt Poland US L.P. sprzedał 1.378.783 akcji serii A oraz Prospekt Poland UK L.P. 1.080.757 akcji serii A. W ofercie sprzedanych zostało również 7.500.000 akcji serii B ( nowa emisja).

W dniu 29 listopada 2005 nastąpiła sądowa rejestracja podwyższenia kapitału zakładowego.

**17. Zmiany w stanie posiadania akcji Spółki lub uprawnień do nich przez osoby zarządzające i nadzorujące**

W dniu 21 marca 2005 r. pomiędzy Panem Zbigniewem Mendlem a Prospect Poland US, L.P. i Prospect Poland UK, L.P. oraz Domem Maklerskim BZ WBK S.A., zawarta została umowa dotycząca sprzedaży Panu Mendlowi przez Prospect Poland US, L.P. i Prospect Poland UK, L.P. 229.200 akcji Spółki. W umowie tej Pan Mendel zobowiązał się m.in. do niesprzedawania, ani w inny sposób nieprzenoszenia posiadania oraz nieobciążania żadnej z nabytych akcji, w okresie od dnia podpisania tej umowy do dnia przypadającego w terminie 12 miesięcy od dnia dokonania przydziału akcji Spółki inwestorom pozyskanym w ramach oferty publicznej.

W tym samym dniu tzn. w dniu 21 marca 2005 r. została zawarta umowa pomiędzy Panią Marią Przybył a Prospect Poland US, L.P. i Prospect Poland UK, L.P. oraz Domem Maklerskim BZ WBK S.A., dotyczącą sprzedaży Pani Przybył przez Prospect Poland US, L.P. i Prospect Poland UK, L.P. 187.100 akcji Spółki. W umowie tej Pani Przybył zobowiązała się m.in. do niesprzedawania, ani w inny sposób nie przenoszenia posiadania oraz nieobciążania żadnej z nabywanych Akcji, w okresie od dnia podpisania tej umowy do dnia przypadającego w terminie 12 miesięcy od dnia dokonania przydziału akcji Spółki inwestorom pozyskanym w ramach oferty publicznej.

	Stan na dzień 31.12.2004		Stan na dzień 31.12.2005	
	Liczba akcji	% głosów	Liczba akcji	% głosów
Zbigniew Mendel	0	0	229 979	1,51%
Maria Przybył	0	0	187 879	1,24%



Powodem zwiększenia liczby akcji Spółki posiadanych przez osoby zarządzające jest nabycie w ofercie publicznej, na zasadach ogólnych, w transzy skierowanej do inwestorów indywidualnych, przez Członków Zarządu akcji Spółki w ilości:

-Zbigniew Mendel- Prezes Zarządu – 779 szt. akcji

- Marię Przybył – Członek Zarządu – 779 szt. akcji

Osoby nadzorujące nie posiadają akcji Spółki.

#### **18. Wskazanie postępowań toczących się przed sadem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej**

Nie toczą się żadne postępowania, których wartość stanowi co najmniej 10% kapitałów własnych Spółki.

#### **19. Transakcje z podmiotami powiązanymi**

W spółce nie wystąpiły transakcje z podmiotami powiązanymi.

#### **20. Informacje o zaciągniętych kredytach, udzielonych poręczeniach i gwarancjach**

Spółka posiada przyznana przez Bank Millennium S.A. linię kredytową w wysokości 4 mln złotych w rachunku bieżącym, w ramach której może się zadłużać realizując dyspozycje płatnicze związane z bieżącą działalnością gospodarczą. Na dzień 31.12.2005 roku zadłużenie wynosiło 680 tys. złotych.

W okresie 01.01 – 31.12 2005 r. Spółka nie udzielała poręczeń i gwarancji.

#### **21. Inne informacje, które zdaniem Spółki są istotne dla oceny jej sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego i ich zmian, oraz informacje, które są istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań przez Spółkę**

Zasoby finansowe JAGO S.A. pozwalają na pełne wywiązywanie się z zaciągniętych zobowiązań. Płynność finansowa nie stwarza zagrożeń w działalności gospodarczej Spółki.

W ciągu I – IV kwartału 2005 roku Spółka zwiększyła zatrudnienie ze 140 do 230 osób. Wzrost zatrudnienia wynika z uruchomienia pełnej infrastruktury magazynowej i dystrybucyjnej pracowników w Warszawie i Bydgoszczy. W sytuacji majątkowej i finansowej Spółki nie wystąpiły istotne zmiany.

#### **22. Zmiany w składzie Zarządu Spółki**

W okresie, którego dotyczy sprawozdanie, Zarząd F.H JAGO S.A został zwiększony uchwałą Rady Nadzorczej Spółki z dnia 16 – go grudnia 2005 roku, z dotychczasowych 2 - ch do 3 – ch członków. Do dnia 15.12.2005 roku w skład Zarządu F.H JAGO S.A wchodził:

- Zbigniew Mendel Prezes Zarządu

- Maria Przybył Członek Zarządu, Dyrektor Finansowy

Od 16.12.2005 roku Zarząd Spółki działa w składzie:

- Zbigniew Mendel Prezes Zarządu

- Maria Przybył V-ce Prezes Zarządu

- Rafał Haendel V-ce Prezes Zarządu

Informacje o wartości wynagrodzeń i nagród wypłaconych lub należnych członkom Zarządu i Rady Nadzorczej w 2005 roku zostały ujawnione w nocy 12 dodatkowych not i objaśnień do sprawozdania finansowego.

#### **23. Wskazanie czynników, które w ocenie Spółki będą miały wpływ na osiągnięte przez niego wyniki w perspektywie kolejnego kwartału**

Istotnym wpływ na wyniki, jakie Spółka osiągnie w 2006 r. będzie miał popyt na rynku krajowym.

Istotne znaczenie dla kształtowania się wyniku finansowego Spółki ma również sytuacja na rynku paliwowym, z uwagi na wagę tego czynnika kosztowego w strukturze kosztów Spółki.

Czynnikiem neutralizującym ewentualnie negatywny wpływ w/w okoliczności jest rozpoczęcia w I kwartale br. współpracy z siecią Kaufland, istotnym odbiorcą na rynku dystrybucji żywności mrożonej, oraz znaczący wzrost wolumenu dostaw logistycznych świadczonych przez Spółkę na rzecz producentów żywności mrożonej.

#### **24. Informacja o podmiocie uprawnionym do badania sprawozdania finansowego Spółki**

W dniu 01 sierpnia 2005 roku Spółka podpisała umowę z Firmą HLB Frąckowiak i Wspólnicy Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu w zakresie :

- dokonania przeglądu śródrocznego sprawozdania finansowego za okres od 01.01.2005 do 30.06.2005 i sporządzenia raportu z przeglądu. Wartość wynagrodzenia wyniosła 25 tys. złotych netto.( w roku 2004 Spółka nie dokonywała przeglądu śródrocznego).
- dokonanie badania rocznego sprawozdania finansowego za okres od 01.01.2005 do 31.12.2005 i sporządzenia raportu z badania. Wartość wynagrodzenia wyniosła 45 tys. złotych netto. W roku ubiegłym podmiotem uprawnionym do badania sprawozdania rocznego była również Firma HLB Frąckowiak i Wspólnicy Sp. z o.o., a wartość wynagrodzenia z tytułu badania sprawozdania wyniosła 28 tys. złotych.

#### **25. Ocena zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań**

Analogicznie do lat poprzednich Zarząd JAGO S.A – mimo skomplikowanej sytuacji w otoczeniu rynkowym firmy, narastających zjawisk kryzysowych po stronie głównych Odbiorców i Dostawców Spółki, podtrzymuje swoją pozytywną percepcję warunków funkcjonowania i przyszłości przedsiębiorstwa z zastrzeżeniem, że znaczna część potencjalnych zagrożeń ma charakter obiektywny, niezależny od firmy i jej Zarządu.

Zarząd podejmował i podejmuje działania w celu minimalizowania ryzyk (przebudowa portfolio Klientów, stała aprecjacja roli i znaczenia Rynku Tradycyjnego, wzrost aktywności na nowych rynkach, dalsza racjonalizacja wydatków i minimalizacja kosztów). Sektor działania Spółki jest jednak wrażliwy – jak już wspomniano na wiele czynników (sezonowość sprzedaży, uzależnienie od warunków pogodowych po stronie Producentów – Dostawców) – zatem podejmowane przez Zarząd działania w/w ryzyka ograniczają, ale nie mogą ich wyeliminować całkowicie.

W aktualnej sytuacji finansowej Zarząd Spółki nie widzi zagrożeń dotyczących wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań jak również kontynuowania działalności i realizacji przyjętej strategii Spółki.

#### **26. Ocena realizacji zamierzeń inwestycyjnych**

Zarząd F.H JAGO S.A podtrzymuje swoje prognozy i plany wyrażone w Prospekcie Emisyjnym, potwierdza zasadność wszystkich zamierzeń inwestycyjnych, które – z uwagi na skokowy wzrost obrotów – ulegną zwiększeniu ponad wielkości planowane (rozbudowa zdolności kompletacyjnych w Krzeszowicach, dodatkowy zakup taboru transportowego).

Krzeszowice 22 marca 2006 roku

Zbigniew Mendel – Prezes Zarządu .....

Maria Przybył – Wiceprezes Zarządu .....

Rafał Haendel – Wiceprezes Zarządu .....

