

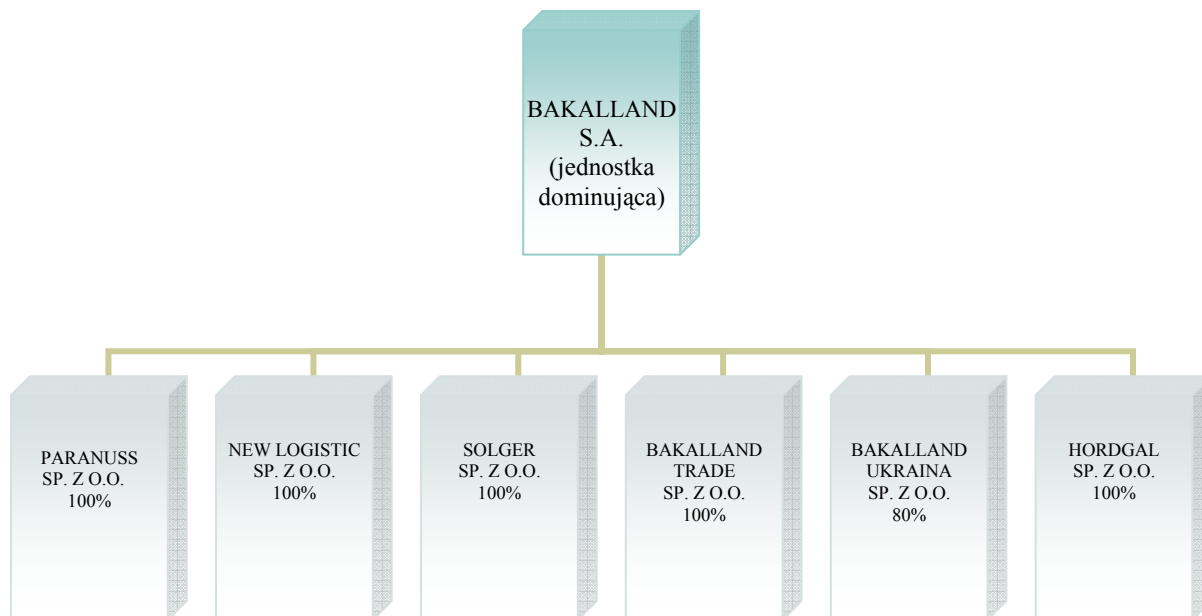


SPRAWOZDANIE PÓŁROCZNE
z działalności Zarządu spółki BAKALLAND SA
za okres od 01.07.06 do 31.12.06
zatwierdzone w dniu 15.III.2007

Wstęp

Bakalland S.A. specjalizuje się w imporcie, konfekcjonowaniu, przerobie oraz dystrybucji szerokiej gamy bakalii, orzechów, suszonych i kandyzowanych owoców, ziaren i pestek, owoców, dodatków do ciast, warzyw i owoców w puszkach oraz zdrowej żywności. Spółka sprzedaje swoje produkty w oparciu o własne marki: „Bakalland” i „Uno Premium”, markę produktów ekonomicznych „Fresco”, markę słonych przekąsek „Gorillas”, marki własne największych sieci handlowych oraz bakalie sprzedawane luzem w koszach wystawionych w sklepach, jak również do klientów z kanału HoReCa (hotele, restauracje, catering) i do klientów przemysłowych.

Bakalland S.A. poza realizacją strategii opartej na wzroście organicznym realizuje również strategię opartą na przejęciach innych podmiotów z branży, budując w ten sposób Grupę Kapitałową Bakalland. Na dzień 31.12.2006 w grupie kapitałowej znajdują się następujące Spółki.



1. Informacje podstawowe.

Bakalland S.A. jest największą firmą działającą na rynku bakalii w Polsce obsługującą nowoczesny i tradycyjny kanał sprzedaży. Szeroka oferta produktów oraz skala prowadzonej działalności jest istotna z punktu widzenia



odbiorcy, którymi są sieci handlowe oraz sklepy półhurtowe, hurtownie oraz klienci przemysłowi (zakłady przemysłu cukierniczego, piekarnie i cukiernie). Zakup u jednego dostawcy szerokiej gamy produktów w różnych kategoriach cenowych powoduje z jednej strony obniżkę kosztów transakcyjnych związanych z obsługą klienta, a z drugiej strony usprawnia procesy logistyczno - spedycyjne odbiorców.

Oferta Bakalland to szeroka gama orzechów oraz suszonych owoców. Ponadto w ofercie Spółki znajdują się produkty takie jak masa makowa, masa szarlotkowa, kutia, migdały siekane, a także owoce i warzywa w puszkach i po przejęciu Komosa również kasze i warzywa strączkowe. Dodatkowo cechą oferty produktowej jest duży wybór klas jakości produktów. Produkty Spółki sprzedawane są pod trzema markami: „Bakalland”, „Uno Premium” oraz „Fresco”. Ponadto w ofercie Grupy Bakalland znajdują się produkty produkowane przez amerykańskiego lidera – Sunsweet, a także po przejęciu spółki Hordgal – bakalie oferowane pod marką „Bakal Nuss”, która posiada 3,3% udział na rynku polskim. Spółka poprzez dużą liczbę posiadanych marek obejmuje swoim zasięgiem wszystkie poziomy cenowe w tej kategorii produktu - poczynając od marek „Uno Premium”, „Bakal Nuss”, „Sunsweet” skierowanych do najzamożniejszych konsumentów, przez markę „Bakalland” charakteryzującą się wysoką jakością i umiarkowaną ceną, do marki „Fresco” i marek własnych, które plasują się w najniższej kategorii cenowej. Powyższe portfolio marek pozwala na objęcie całego spektrum klientów konsumujących bakalie.

Spółka posiada najlepiej rozwinięty w kategorii bakalii system dystrybucji sprzedaży, zarówno dystrybucji numerycznej, jak i dystrybucji ważonej. Produkty Grupy Bakalland obecne są prawie we wszystkich nowoczesnych sieciach handlowych, jak i w największych hurtowniach kraju. Bardzo wysoka penetracja handlu nowoczesnego produktami Spółki stanowi istotny czynnik przewagi kosztowej nad podmiotami o mniejszym udziale rynkowym, z uwagi na wysokie opłaty jakie są niezbędne do poniesienia w związku z wprowadzeniem oferty produktowej do sieci. Zajmowanie pozycji podmiotu realizującego największe obroty na rynku krajowym umożliwia osiągnięcie skali pozwalającej na efektywne dotarcie z ofertą do szerokiego kręgu odbiorców i dalsze umacnianie pozycji rynkowej.

Spółka dystrybuje swoje produkty w zbliżonej proporcji w nowoczesnych sieciach handlowych oraz w mniejszych hurtowniach i sieciach półhurtowych typu „cash & carry”. Jest to znacząca przewaga wobec wielu konkurentów, którzy w większości są obecni w sieciach handlowych, natomiast mają znacząco niższą sprzedaż w kanale tradycyjnym. Bakalland S.A. dzięki zdywersyfikowanej sieci dystrybucji ogranicza częściowo uzależnienie się od dostaw do sieci oraz poprzez efekty skali może uzyskiwać wyższe marże na sprzedaży produktów.

Sprzedaż produktów Bakallad S.A. w segmencie hurtowym, do którego zaliczają się mniejsze sklepy spożywcze, hurtownie oraz sieci sklepów półhurtowych typu „cash & carry” stanowi blisko 40% udział w



sprzedaży ogółem Bakalland S.A. obejmuje swoim zasięgiem dystrybucji blisko 40% sklepów kategorii A (duże sklepy spożywczo-przemysłowe), 30% sklepów kategorii B (średnie sklepy spożywczo-przemysłowe) i prawie 40% sklepów kategorii C (małe sklepy spożywcze). Zajęcie silnej pozycji w kanale handlu tradycyjnego wymaga dużego zaangażowania kapitałowego w promocję produktów oraz inwestycje w sieć dystrybucji. W przeciwieństwie do sprzedaży w sieciach sprzedaż w kanale tradycyjnym wymaga bezpośredniego kontaktu przedstawicieli handlowych z hurtownikami i właścicielami lub kierownikami poszczególnych sklepów. Jednak bez osiągnięcia pewnego, dość wysokiego, progu dystrybucji nie jest możliwy następny krok, czyli działania reklamowe zarówno w zakresie BTL, jak i ATL.

1.2 Organy spółki.

✓ Skład Zarządu na dzień 31.12.2006 r.

- Prezes Zarządu -Pan Marian Owerko,
- Wice Prezes Zarządu – Krzysztof Marciniak
- Wice Prezes Zarządu – Artur Ungier

W omawianym okresie nie było zmian w składzie Zarządu Spółki.

Rada Nadzorcza

✓ Skład Rady Nadzorczej na dzień 31.12.2006

- Elżbieta Marciniak – Przewodnicząca Rady Nadzorczej
- Paweł Poruszek – Członek Rady Nadzorczej
- Jarosław Nikołajuk – Członek Rady Nadzorczej
- Grzegorz Osóbka – Członek Rady Nadzorczej
- Andrzej Chajec – Członek Rady Nadzorczej

Zmiany w składzie Rady Nadzorczej :

W dniu 05.07.2006 roku do Przewodniczącego Rady Nadzorczej Pani Elżbiety Marciniak wpłynęła rezygnacja z funkcji członka Rady Nadzorczej Pani Barbary Dąbrowskiej i oświadczenie o desygnowaniu Pana Andrzeja Chajca do pełnienia funkcji członka Nadzorczej.

Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Wspólników w dniu 31.07.2006 r. uchwala

nr 1/2006 powołało nowego członka w Radzie Nadzorczej Pana Grzegorza Osóbkę

Powyższe zmiany zostały zarejestrowane w Rejestrze Przedsiębiorców KRS w dniu 04.09.2006 r.



1.3 Umowy między BAKALLAND a osobami zarządzającymi.

Bakalland SA nie posiada informacji na temat zawartych w omawianym okresie umów między Bakalland a osobami zarządzającymi, poza umowami o pracę.

1.4 Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści wpłaconych, należnych lub potencjalnie należnych.

Wynagrodzenia wypłacone w okresie 01-07-2006 do 31-12-2006

Marian Owerko – 122977,00

Artur Ungier – 115705,02

Krzysztof Marciniak – 109704,86

1.5 Podstawowe zagrożenia i ryzyka :

Ryzyko wahań w poziomie podaży i zmian cen surowców

Bakalland SA zakupuje surowce na rynkach z całego świata. Rynki zaopatrzenia obejmują kraje takie jak Tajlandia, Grecja, Iran, USA, Filipiny, Hiszpania, RPA, Chiny, Peru, Argentynę, Chile, Sri Lanka, Turcję, Czechy, Ukrainę, Indie, Francję, Włochy i inne. Ceny tych surowców podlegają okresowym, często znacznym wahaniom, co jest cechą specyficzną rynków rolno-spożywczych (uzależnionych od warunków atmosferycznych i dużej zmienności podaży produkcji) oraz rynków, w których podaż surowca pochodzi z regionów świata i państw o podwyższonym ryzyku politycznym, np. kraje Bliskiego Wschodu. Przed zmianami cen niektórych surowców Spółka zabezpiecza się kontraktując dostawy głównych grup produktów po z góry ustalonych cenach, a także skupując surowiec w okresie, gdy jego cena jest niska, a następnie go magazynując.

Ryzyko związane z uzależnieniem się od głównych dostawców

W ofercie Bakalland SA znajdują się produkty pochodzące od krajowych i zagranicznych producentów, jak również firm handlowych operujących na rynku bakalii. Nie można wykluczyć, że w przyszłości nastąpi czasowe wstrzymanie dostaw lub zerwanie relacji z którymś z dostawców Spółki, np. w przypadku konfliktów lub działań wojennych, co może spowodować wzrost kosztów związanych z zakupem towarów u innego dostawcy, wpływać negatywnie na działalność Spółki i jej wyniki finansowe. Dyrektor ds. Zakupów stara się ograniczać to ryzyko poprzez realizację polityki zaopatrzenia opierającej się na stałej współpracy z co najmniej dwoma dostawcami danego rodzaju bakalii.

Ryzyko związane z uzależnieniem się od głównych odbiorców



Na uzyskiwane przychody oraz wyniki Spółki bardzo duży wpływ ma współpraca z największymi sieciami handlowymi w Polsce, w tym z jednym z największych operatorów w nowoczesnym kanale dystrybucji, z którym Bakalland S.A. w przeszłości generowała istotny poziom obrotów. Istniejące relacje z tymi klientami i ich zadowolenie ze współpracy ze Spółką, decyduje w dużym stopniu o pozyskiwaniu kolejnych zamówień na dostawę bakalii od takich klientów. Zerwanie relacji lub ograniczenie współpracy z głównymi odbiorcami może negatywnie wpłynąć na poziom uzyskiwanych przychodów i wyniki finansowe Bakalland S.A.

Ryzyko związane z sezonowością

Sprzedaż Bakalland S.A. charakteryzuje się znaczną sezonowością. W okresach zwiększonej aktywności gospodarczej, tj. w miesiącach listopad-styczeń (święta Bożego Narodzenia) oraz w miesiącach marzec-kwiecień (święta Wielkanocne) występuje w Spółce zwiększone zapotrzebowanie na kapitał obrotowy w stosunku do średniego zapotrzebowania na kapitał obrotowy w skali roku. W okresach podwyższonego zapotrzebowania na kapitał obrotowy Spółka zmuszona jest korzystać z zewnętrznych źródeł finansowania - kredytów krótkoterminowych, co zwiększa poziom zadłużenia. Ponadto powyższe czynniki powodują, że właściwa ocena sytuacji finansowej powinna być dokonana przy uwzględnieniu sezonowości w jego działalności.

Ryzyko związane z poziomem kursu walutowego

W omawianym okresie sprzedaż eksportowa stanowiła ok. 5% przychodów ze sprzedaży. Z kolei import w tym okresie stanowił ok. 84% udziału w zakupach surowca. W związku z powyższym poziom kursu walutowego ma istotny wpływ na kształtowanie się wyników finansowych. Osłabianie (wzmacnianie) się złotego wobec euro oraz dolara amerykańskiego powoduje negatywny (pozytywny) wpływ na działalność operacyjną. Aby uniknąć negatywnego wpływu zmian kursów walutowych na wyniki operacyjne, ponad 50% otwartych pozycji dewizowych jest zabezpieczana poprzez stosowanie odpowiednich instrumentów finansowych.

Ryzyko związane z utratą statusu zakładu pracy chronionej

Bakalland SA posiada status zakładu pracy chronionej stwierdzony decyzją Pełnomocnika do Spraw Osób Niepełnosprawnych nr D/02631 z dnia 4 lipca 1997 r. (zmienionej decyzją nr Z/0852/98 z dnia 28. października 1998 r. oraz decyzjami Wojewody Mazowieckiego: nr SPS-V/9020/Z/11/2000 z dnia 13 marca 2000 r., nr SPS-V/9020/126/2001 z dnia 22 marca 2001 r. i nr WPS-V/Z/9020/1/2002 z dnia 6 marca 2002 r.), zgodnie z którą od dnia 1 lipca 1997 r. spełnia on warunki ustawowe określone dla takiego zakładu.



1.6 Informacja o podstawowych produktach i towarach.

	1.07.2006-31.12.2006		1.07.2005-31.12.2005		Zmiana
(w tys. zł)	wartość	%	wartość	%	wartość
Przychody ze sprzedaży produktów i usług	66 494	83%	62 507	83%	3 987
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	13 800	17%	12 845	17%	955
Razem	80 295		75 352		4 943

Spółka osiągnęła przychody głównie ze sprzedaży produktów, które zwiększyły się o 3,9 mln w porównaniu do drugiego półrocza 2005 roku. Wystąpił także wzrost na sprzedaży towarów i materiałów z 12,8 mln do 13,8 mln.

Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów – struktura według marek

	1.07.2006-31.12.2006		1.07.2005-31.12.2005		Zmiana
(w tys. zł)	wartość	%	wartość	%	wartość
Bakalland/Uno Premium/BakalNus	45 027	56%	37 660	50%	7 366
Marki własne	16 160	20%	19 546	26%	-3 386
Inne	19 108	24%	18 145	24%	963
Razem	80 295		75 352		4 943

Największy udział w sprzedaży utrzymują produkty „Bakalland”, „Uno Premium” oraz „BakalNuss”. Udział tych produktów stanowi 56% całego wolumenu sprzedaży i wzrósł o 6% w porównaniu do grudnia 2005 roku. W tym samym czasie zanotowany został spadek udziału marek własnych z 26% do 20%. Wartość przychodów ze sprzedaży pozostałych marek zwiększyły się o ok. 1 mln w całości sprzedaży spółki.

1.7 Informacja o rynkach zbytu.

Sprzedaż w podziale na sprzedaż krajową i eksportową

	1.07.2006-31.12.2006	1.07.2005-31.12.2005	Zmiana
--	----------------------	----------------------	--------

(w tys. zł)	wartość	%	wartość	%	wartość
Kraj	76 400	95%	73 172	97%	3 228
Eksport	3 895	5%	2 180	3%	1 715
Razem	80 295		75 352		

Bakalland koncentruje się na sprzedaży swoich produktów na rynku krajowym, na którym generowane jest 95% przychodów ze sprzedaży. Wartość udziału sprzedaży produktów na eksport wzrósł z 3% do 5%.

2. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno – finansowych ujawnionych w sprawozdaniu finansowym.

2.1. Bilans

Suma bilansowa na dzień 31.12.2006 r. zamknęła się kwotą 101.549 tys. zł., co stanowi 9,7 % wzrostu w porównaniu ze stanem na 31.12.2005r.

Aktywa

Aktywa trwałe na dzień 31.12.2006 r. wynosiły 20.522 tys. zł., i wzrosły o 76,5 % w porównaniu do stanu na koniec I półrocza okresu obrotowego 2005/2006, stanowiąc 20,2 % majątku ogółem spółki; rzeczowe aktywa trwałe stanowiły 45,8 % aktywów trwałych ogółem.

Aktywa obrotowe na dzień 31.12.2006 r. wyniosły 81,027 tys. zł. i stanowiły 79,8 % aktywów ogółem; aktywa obrotowe wzrosły o 0,1 % w porównaniu ze stanem na 31.12.2005 r. Zapasy stanowiły 31,5 % aktywów obrotowych ogółem i wzrosły do kwoty 25.543 tys. zł., co stanowi 1,3 % wzrostu w porównaniu ze stanem na 31.12.2005r. Należności krótkoterminowe stanowiły 63,9 % aktywów obrotowych ogółem i spadły o 1,1% w porównaniu ze stanem na koniec grudnia 2005 roku. Inwestycje krótkoterminowe na koniec I półrocza okresu obrotowego 2006/2007 wyniosły 3.240 tys. PLN i stanowiły 4% aktywów obrotowych.

Pasywa

Kapitał własny spółki na dzień 31.12.2006 r. wynosił 43.089 tys. zł., co oznacza 217,2 % wzrost w porównaniu ze stanem na 31.12.2005 r.; kapitał własny stanowił 42,4 % pasywów ogółem.

Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania wynosiły 58.460 tys. zł. i spadły o 19,6 % w porównaniu do stanu na 31.12.2005 r. Zobowiązania długoterminowe stanowiły 13,2 % zobowiązań i rezerw na zobowiązania ogółem i zwiększyły się w porównaniu ze stanem na koniec I półrocza okresu obrotowego 2005/2006 o 7.576 tys. zł. Zobowiązania krótkoterminowe stanowiły 83,5 % ogółu zobowiązań i rezerw na zobowiązania i spadły o 30,4 % w porównaniu ze stanem zobowiązań krótkoterminowych na 31.12.2005 r.

2.2. Rachunek zysków i strat

Przychody netto ze sprzedaży spółki w I półroczu okresu obrotowego 2006/2007 wyniosły 80.294 tys. zł., co stanowi 6,6 % wzrost w porównaniu z analogicznym okresem roku 2005 r.



Zysk na działalności operacyjnej wyniósł 7.817 tys. zł. i był wyższy w porównaniu z zyskiem operacyjnym w I półroczu okresu obrotowego 2005/2006 o 10,1%.

Zysk na działalności gospodarczej był równy zyskowi brutto i wyniósł 6.984 tys. zł., co stanowi 5-procentowy wzrost w porównaniu do zysku na działalności gospodarczej za 6 miesięcy 2005 roku.

Zysk netto wyniósł 5.609 tys. zł. i był wyższy o 5,15 % w porównaniu z zyskiem wypracowanym w I półroczu okresu obrotowego 2005/2006.

2.3. Rachunek przepływów pieniężnych

Rok obrotowy rozpoczął stanem środków pieniężnych 1.844 tys. zł.

Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej wyniosły -17.906 tys. zł. Największe znaczenie dla ww. przepływów miały: wzrost stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów (13.973 tys. zł), wzrost stanu należności (-32.098 tys. zł), wzrost stanu zapasów (-7.073 tys. zł).

Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej wyniosły -6.060 tys. zł. Najważniejszą pozycją w tym zakresie były wydatki związane z nabyciem aktywów finansowych (-6.037 tys. zł).

Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej wyniosły 25.363 tys. zł. Największe znaczenie dla tej grupy przepływów miały: wpływy z emisji akcji (wydania udziałów) i innych instrumentów kapitałowych oraz dopłat do kapitału (18.100 tys. zł), kredytów i pożyczek (15.578 tys. zł), oraz wydatki z tytułu spłat kredytów i pożyczek (-7.715 tys. zł) i wydatki z tytułu odsetek (-741 tys. zł).

Środki pieniężne na koniec okresu sprawozdawczego wyniosły 3.240 tys. zł.

2.3 Ocena, wraz z jej uzasadnieniem dotyczącym zarządzania zasobami finansowymi spółki Bakalland S.A., oraz określenie ewentualnych zagrożeń działań, jakie emitent podjął lub zamierza podjąć w celu przeciwdziałania zagrożeniom.

Spółka Bakalland osiągnęła marżę brutto na sprzedaży w I półroczu okresu obrotowego 2006/2007 w wysokości 30%. W porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego marża brutto zwiększyła się o 1,4 %.

Stopy zwrotu z kapitałów własnych oraz aktywów zmniejszyły się w analizowanym okresie głównie w wyniku wejścia spółki na giełdę i emisji akcji, a także poprzez większą dynamiką wartości kapitałów własnych (podwyższenie kapitałów zakładowych) oraz większej dynamiki aktywów (nowe inwestycje).

Wskaźniki płynności, zarówno bieżącej jak i szybkiej, potwierdzają zdolność spółki do terminowego regulowania zobowiązań (poziom uznawany za optymalny mieści się w przedziale 1,2–2,0 dla płynności bieżącej i powyżej 1 dla płynności szybkiej).

Struktura finansowania majątku charakteryzuje się bezpiecznymi proporcjami. Aktywa trwałe były głównie finansowane kapitałem własnym oraz zobowiązaniami krótkoterminowymi. Wskaźnik ogólnego zadłużenia informuje, że na koniec grudnia 2006 roku 56 % posiadanego majątku było finansowane kapitałami obcymi.



Wynika to przede wszystkim z faktu, że inwestycje Bakallandu są finansowane w przeważającej mierze za pomocą krótkoterminowych kredytów bankowych.

Wskaźniki rotacji należności handlowych wskazują na skracanie rozliczeń spółki z kontrahentami. Na koniec I półrocza okresu obrachunkowego 2006/2007 spółka Bakalland regulowała swoje zobowiązania z tytułu dostaw i usług średnio w ciągu 49 dni, natomiast należności były otrzymywane średnio po 111 dniach. Wskaźnik rotacji zapasów uległ skróceniu z 60 do 57 dni.

Wyszczególnienie	Miary	31.12.2006	31.12.2005	Algorytm liczenia
Wskaźniki rentowności				
marża brutto na sprzedaży	%	30,0%	28,6%	zysk brutto na sprzedaży / przychody ze sprzedaży
rentowność działalności operacyjnej	%	9,7%	9,4%	zysk operacyjny / przychody ze sprzedaży
rentowność sprzedaży brutto	%	8,7%	8,8%	Zysk brutto / przychody ze sprzedaży
rentowność sprzedaży netto	%	7,0%	7,1%	zysk netto / przychody ze sprzedaży
stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE)	%	13,0%	26,9%	zysk netto/ wartość kapitałów własnych
stopa zwrotu z aktywów (ROA)	%	5,5%	5,8%	zysk netto/ wartość aktywów
Wskaźniki płynności				
bieżącej	krotność	1,66	1,15	aktywa obrotowe / zobowiązania krótkoterminowe
szybkiej	krotność	1,14	0,79	(aktywa obrotowe – zapasy) / zobowiązania krótkoterminowe
natychmiastowej	krotność	0,07	0,03	środki pieniężne i inne aktywa pieniężne / zobowiązania krótkoterminowe
Wskaźniki zadłużenia				
zadłużenia ogółem	krotność	0,56	0,76	zobowiązań ogółem / aktywa ogółem
wskaźnik pokrycia majątku trwałego kapitałem własnym	krotność	2,10	1,71	kapitał własny / majątek trwały
zadłużenia do kapitału własnego	%	131,23%	354,17%	zobowiązania ogółem / kapitał własny
Wskaźniki sprawności działania				
rotacja zapasów	dni	57	60	(stan zapasów na koniec okresu / przychody ze sprzedaży towarów materiałów i produktów w okresie) * 180
rotacja należności handlowych	dni	111	121	(stan należności z tytułu dostaw i usług na koniec okresu / przychody ze sprzedaży towarów, materiałów i produktów w okresie) * 180

rotacja zobowiązań handlowych	dni	49	56	(stan zobowiązań krótkoterminowych z tytułu dostaw i usług na koniec okresu / przychody ze sprzedaży towarów, materiałów i produktów w okresie) * 180
-------------------------------	-----	----	----	---

2.4 Ocena sytuacji finansowej.

Sytuacja finansowa Spółki jest zadowalającą. Spółka nie zanotowała w omawianym okresie jakichkolwiek trudności w zakresie regulowania swoich zobowiązań. Również w kolejnym półroczu nie powinny wystąpić w Spółce żadne problemy z wywiązywaniem się z zobowiązań.

2.5 Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Spółką.

W omawianym okresie nie wprowadzono żadnych zmian w zasadach zarządzania Spółką.

2.6 Informacje o zaciągniętych kredytach, pożyczkach dotacjach.

Na dzień 31.12.2006 Spółka realizowała następujące umowy kredytów i pożyczek :

ZOBOWIĄZANIA KRÓTKOTERMINOWE Z TYTUŁU KREDYTÓW I POŻYCZEK 31.12.2006						
Nazwa (firma)	Kwota kredytu / pożyczki wg umowy		Kwota kredytu / pożyczki pozostała do spłaty		Termin spłaty	Zabezpieczenia
	zł	waluta	zł	waluta		
BRE BANK S.A.	17 000.00	wielowalutowy	7 000.00	7000 kPLN	do 08.2007	Weksel in blanco,
BRE BANK S.A.	8 000.00	8000 kPLN	0.00	0.00	do 06.2006	Weksel in blanco , zastaw sądowy na środkach obrotowych, cesja na polisie
DZ BANK Polska SA	20 000.00	pod akredytywy EUR, USD	15 501.00	15 476 kPLN 9 kUSD	do 06.2007	Weksel in blanco, przelew wierzytelności, zastaw na towarach
Fortis Bank S.A.	7 000.00	pod akredytywy EUR, USD	2 155.00	1 300kPLN 144 kUSD 114kEUR	do 02.2007	Cesja wierzytelności, weksel in blanco
Volkswagen Bank SA	463.00	463 kPLN	145.00	145 KPLN	do 06.2007	Karta pojazdu
DZ BANK Polska SA	470 000.00	470000 PLN	157.00	157 kPLN	do 06.2009	zastaw sądowy na samochodach, cesja polisy

ZOBOWIĄZANIA DŁUGOTERMINOWE Z TYTUŁU KREDYTÓW I POŻYCZEK 31.12.2006						
Nazwa (firma) jednostki ze wskazaniem formy prawnej	Kwota kredytu / pożyczki wg umowy		Kwota kredytu / pożyczki pozostała do spłaty		Termin spłaty	Zabezpieczenia
	zł	waluta	zł	waluta		
Bank Gospodarki Żywnościowej S.A.	4 000 000.00	4 000 000,00 PLN	4 000 000.00	4000000PLN	do 02.2009	Hipoteka kaucyjna Janów Podlaski, weksel in blanco, cesja na polisie
DZ BANK Polska S.A. *	3 500 000.00	3 500 000PLN	3 500 000.00	3500000PLN	do 04.2011	Hipoteka zwykła łączna w kwocie 3 500 000,-, oraz hipoteka kaucyjna do kwoty 945 000,-



2.7 Informacje o udzielonych pożyczkach.

W opisywanym okresie Spółka udzieliła Riverside Park I Sp. z o.o. nieodwołalną i bezwarunkową gwarancję bankową, podlegającą przeniesienia za zgodą banku na kwotę wyrażoną w złotych jako równowartość kwoty 50.874,17 EUR. Gwarancja ta obowiązuje w okresie od 12.X.2006 do 12.X.2007 i wynika z umowy najmu podpisanej pomiędzy Spółką a Riverside Park I, właścicielem nieruchomości gdzie Bakalland wynajmuje powierzchnie biurowe.

2.8 Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych.

W roku obrotowym 2006/2007 zgodnie z planem inwestycyjnym opisanym w prospekcie Spółka planuje następujące inwestycje:

- zakup maszyn pakujących i maszyn ważących, na których zakup zamierza przeznaczyć ok. 900 tys. zł. Na dzień 31.12.2006 z planowanych inwestycji w tym zakresie wydano kwotę 720.000 zł.
- zakup kilku samochodów dla nowych przedstawicieli handlowych. W omawianym półroczu roku bilansowego Spółka wydała na ten cel ok. 520.000 zł

W związku z przeniesieniem produkcji z Białej Podlaskiej do Janowa, Spółka musiała dokonać prac adaptacyjnych w zakładzie produkcyjnym w Janowie. Na dzień 31.12.2006 inwestycje rozpoczęte w zakładzie produkcyjnym w Janowie wyniosły 150.000 zł. Powyższe inwestycje dokonywane były ze środków własnych. Dalsze wydatki inwestycyjne będą dokonywane w kolejnym półroczu zgodnie z planem inwestycyjny opublikowanym w Prospekcie emisyjnym.

2.9 Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami a publikowanymi prognozami.

Zarząd Bakalland S.A. podtrzymuje opublikowaną prognozę wyników finansowych Grupy w prospekcie emisyjnym na rok obrotowy obejmujący okres od 01 lipca 2006 do 31 czerwca 2007.

3. Informacje o znaczących umowach.

W okresie od 1 lipca 2006 do 31 grudnia 2006 zostały zawarte następujące znaczące umowy:

ZNACZĄCE UMOWY ZAWARTE W OKRESIE 01.07.2006 DO 31.12.2006

Lp.	Rodzaj Umowy	Data zawarcia	Czego Dotyczy
1.	Umowa zbycia udziałów w Spółce Hordgal	01.07.2006	
2.	Mediaedge:cia Sp.zoo	05.10.2006	Kampania Reklamowa
3.	Umowa Sprzedaży udziałów w Spółce Solger	14.11.2006	



4.	Przedwstępna Umowa sprzedaży udziałów w Mogo Sp. z o. o	14.11.2006	
5.	Przedwstępna Umowa sprzedaży udziałów w Polgrunt Sp. z o. o	14.11.2006	
6.	HLB Frąckowiak i Wspólnicy	08.12.2006	Badanie śródroczne

4. Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych.

4.1 Udziały w spółkach zależnych.

UDZIAŁY LUB AKCJE W JEDNOSTKACH PODPORZĄDKOWANYCH						
	nazwa (firma) jednostki ze wskazaniem formy prawnej	siedziba	przedmiot przedsiębiorstwa	data objęcia kontroli / współkontroli / uzyskania znaczącego wpływu	wartość udziałów / akcji według ceny nabycia	procent posiadanego kapitału zakładowego
1	Uno Tradex Bohemia s.r.o	Czechy	spółka nie rozpoczęła działalności	03.08.1999	12	100%
2	Paranuss Sp. z o.o.	ul. Bakaliowa 1, Izabelin	działalność związana z pakowaniem	22.05.1999	1 450	100%
3	Bakalland Ukraina Sp. zo.o.	Żytomierz, Ukraina	sprzedaż hurtowa i detaliczna	02.2003	320	80%
4	Bakalland Trade Sp. zo.o.	ul. Marynarska 11. Warszawa	sprzedaż hurtowa	07.06.2005	500	100%
5	New Logistics Sp. z o.o.	ul. Marynarska 11. Warszawa	magazynowanie i przechowywanie towarów	09.06.2005	4 480	100%
6	Solger Sp. z o.o.	Kamienica 40, Kazimierz Biskupi	sprzedaż hurtowa i detaliczna	14.11.2006	990	100%
7	Hordgal Sp. zoo	ul. Sidorska 142 21-500	sprzedaż hurtowa i detaliczna	01.07.2006	2 498	100%

Na dzień 31 grudnia 2006 Spółka posiada 7 spółek zależnych, w których utrzymuje kontrolę i posiada ponad 50% udział w kapitale. Największą spółką zależną pod względem realizowanych przychodów i zysków jest Hordgal Sp. z o.o., spółka zajmująca się handlem bakalią głównie do sieci handlowych. W dniu 1 lipca 2006 Emitent zawarł umowy na podstawie których nabył łącznie 3.722 udziały w spółce „Hordgal” Sp. z o.o. z siedzibą w Białej Podlaskiej:

Spółka Bakalland Trade Sp. z o.o., w której Emitent jest 100% udziałowcem zajmuje się świadczeniem usług związanych z dystrybucją produktów firmy Bakalland w punktach handlowych, zarówno w kanale



nowoczesnym, jak i tradycyjnym na terenie całego kraju. Poza usługami na rzecz Emitenta Bakalland Trade świadczy także usługi związane z dystrybucją produktów dla innych krajowych producentów żywności.

Kolejną spółką zależną od Spółki jest Paranuss Sp. z o.o. (100% udziałów należy do Bakalland S.A.), która świadczy dla Bakalland S.A. usługi w zakresie produkcji i konfekcjonowania wyrobów na terenie Zakładu w Janowie Podlaskim. Od 1 lipca 2006 r. Paranuss wydierzał z prawem pierwokupu zakład przetwórstwa owocowo-warzywnego generujący roczną sprzedaż w wysokości ok. 5 mln zł, który będzie zajmował się produkcją dodatków do ciast oraz przetworów warzywnych pod marką „Bakalland” i „Fresco”.

W dniu 14.11.2006 r. nastąpiło podpisanie ostatecznej umowy nabycia przez Bakalland S.A. 100% udziałów w Solger Sp. z o.o. za kwotę 50 tys. zł. W tym samym dniu Spółka dokonała podwyższenia kapitału w spółce Solger sp. z o.o. w wysokości 400 tys. zł. Na podstawie Uchwały 2/12/2006 wniesiono kolejne dopłaty zwrotne w wysokości 500.000 zł. Główną działalność spółki Solger Sp. j. Solarz i Wspólnicy stanowi skup i import produktów rolnych oraz konfekcjonowanie i sprzedaż artykułów spożywczych takich jak ryże, kasze, groch, fasola, mak, soja, soczewica, jak również różnego rodzaju płatki śniadaniowe, na rynek krajowy. Obecnie oferta spółki Solger obejmuje ok. 50 produktów spożywczych. Spółka posiada własny zakład produkcyjny z bazą magazynową w miejscowości Kamienica w odległości 10 km od Konina. Strategia Bakalland S.A. po przejęciu Solger Sp. z o.o. zakłada wzmocnienie wizerunku i rozpoznawalności marki „Solger”. Dotychczasowy zarząd spółki Solger zostanie wzmocniony nowym kierownictwem. Obsługa klientów z kanału nowoczesnego, tradycyjnego oraz rynku B2B zostanie przekazana do Grupy Bakalland. Działy takie jak logistyka, finanse, księgowość, marketing, czy dział IT zostaną również przeniesione do Grupy Bakalland. Proces produkcyjny będzie sukcesywnie unowocześniany i będzie kontynuowany w obecnym zakładzie produkcyjnym w Kamienicy.

W dniu 14.11.2006 r. Bakalland S.A. podpisała dokument „Podstawowe Warunki Transakcji”, w którym zostały zawarte podstawowe warunki transakcji polegającej na nabyciu przez Bakalland 100% udziałów w spółce Polgrunt Sp. z o.o. z siedzibą w Osinie za kwotę 3 000 tys. zł z możliwością jej podwyższenia do 3 600 tys. zł. W dniu 14.11.2006 r. Spółka podpisała przedwstępną umowę nabycia 100% udziałów w spółce Mogo Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie za kwotę 2 400 tys. zł, z czego połowa zostanie sfinansowana środkami pozyskanymi z emisji Akcji serii E.



Dystrybucją produktów Spółki na terenie Ukrainy zajmuje się spółka UFT Ukraina (obecnie Bakalland Ukraina), w której Bakalland S.A. posiada 80% udziałów.

4.2 Opis transakcji z podmiotami powiązаныmi.

Przychody i koszty generowane w poszczególnych okresach sprawozdawczych między Bakalland S.A. a spółkami podporządkowanymi oraz stan na poszczególne dni bilansowe wzajemnych należności i zobowiązań Bakalland S.A. i spółek zależnych przedstawia poniższa tabela:

01.07 2006 - 31.12.2006

	Zobowiązania	Należności	Koszty	Przychody
Paranuss Sp. z o.o.	919	19	1833	21
Uno Fresco Tradex Ukraina	0	2073 (712USD)	0	1399
Bakalland Trade Sp.z o.o.	778	0	2390	124
New Logistics Sp. z o.o.	0	0	0	0
Solger Sp. z o.o.	0	0	0	0
Hordgal Sp. z o.o.	0	4413	6840	979

Wszystkie aktualnie zrealizowane oraz przewidywane do realizacji transakcje, pomiędzy Emitentem a podmiotami zależnymi prowadzone będą na warunkach rynkowych.

5. Akcjonariat.

Liczba i wartość nominalna wszystkich akcji/udziałów emitenta.

KAPITAŁ ZAKŁADOWY (STRUKTURA) 200607-200612							
Seria / emisja	Rodzaj akcji	Rodzaj uprzywilejowania akcji	Rodzaj ograniczenia praw do akcji	Liczba akcji	Wartość serii / emisji wg wartości nominalnej	Sposób pokrycia kapitału	Data rejestracji
A	zwykłe	akcje nie są uprzywilejowane		10 000 000.0	1 000 000.0	przekształcenie	27-03-2006
B	zwykłe	akcje nie są uprzywilejowane		8 260 220.0	826 022.0	gotówka	18-07-2006
C	zwykłe	akcje nie są uprzywilejowane		54 780.0	5 478.0	gotówka	18-07-2006
D	zwykłe	akcje nie są uprzywilejowane		185 000.0	18 500.0	gotówka	18-07-2006
E	zwykłe	akcje nie są uprzywilejowane		2 500 000.0	250 000.0	gotówka	20-12-2006
Liczba akcji razem				21 000 000.0			
Kapitał zakładowy, razem					2 100 000.0		
Wartość nominalna jednej akcji =				0.10 zł.			

Akcjonariusze posiadający bezpośrednio lub pośrednio co najmniej 5% udziałów.

Posiadacz akcji	Seria	Rodzaj akcji	Liczba akcji	Udział w kapitale zakładowym (%)	Liczba głosów na Walnym Zgromadzeniu	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZ (%)
Anvik Holdings Limited	B	Zwykłe na ok.	7.915.769	37,69	7.915.769	37,69
Marian Owerko	A	Zwykłe na ok.	2.961.500	14,10	2.961.500	14,10
Artur Ungier	A	Zwykłe na ok.	1.367.500	6,51	1.367.500	6,51
Pozostali	A, E, C, D	Zwykłe na ok.	8.755.231	41,69	8.755.231	41,69

5.1 Umowy w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez akcjonariuszy.

Nie istnieją umowy w wyniku których w przyszłości mogą nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez akcjonariuszy.

5.2 Posiadacze papierów wartościowych o specjalnych uprawnieniach.

Zgodnie ze statutem BAKALLAND SA wszystkie akcje spółki mają jednakową wartość nominalną, związane z nimi równe prawa i obowiązki dla każdego akcjonariusza.

5.3 Ograniczenia w przenoszeniu prawa własności papierów.

Zgodnie z informacjami zawartymi w Prospekcie Emisyjnym Akcjonariusze posiadający akcje serii A i akcje serii B złożyli na ręce IPOPEMA Securities S.A. i Emitenta oświadczenia o niezbywalności Akcji w terminie 12 miesięcy od dnia rozpoczęcia notowań Akcji na rynku regulowanym. Ipopema Securities S.A. będzie mogła jednakże udzielić zgody na transakcję sprzedaży Akcji Spółki według własnego uznania.

Ponadto wymienieni poniżej akcjonariusze Emitenta w dniu 1 sierpnia 2006 roku złożyli oświadczenie, w którym zobowiązali się, że w okresie 18 miesięcy od daty przydziału poszczególnych serii Akcji Emitenta, nie sprzedadzą ani nie ogłoszą zamiaru sprzedaży posiadanych przeze siebie akcji Emitenta bez uprzedniej zgody Emitenta.



Ponadto zgodnie z par. 9 pkt. 6 statutu Emitenta zbycie akcji imiennych, w okresie 18 miesięcy od daty zarejestrowania emisji wymaga zgody Rady Nadzorczej. Z chwilą zatwierdzenia Prospektu zgodnie z par. 10 pkt. 4 statutu akcje imienne serii A i akcje imienne serii B o numerach od 1 do 7915769 ulegną zamianie na akcje na okaziciela.

5.4 Wykorzystanie przez emitenta wpływów z emisji.

W dniu 8 grudnia 2006 r. na podstawie uchwały nr 499/2006 Zarząd Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie podjął decyzję o wprowadzeniu z dniem 11 grudnia 2006 r. w trybie zwykłym do obrotu giełdowego na rynku podstawowym 17.915.769 akcji zwykłych na okaziciela spółki Bakalland S.A. o wartości nominalnej 0,10 zł. każda, oraz o wprowadzeniu z dniem 11 grudnia 2006 r. w trybie zwykłym do obrotu giełdowego na rynku podstawowym 2.500.000 praw do akcji zwykłych na okaziciela serii E o wartości nominalnej 0,10 zł. każda.

W wyniku przeprowadzonej oferty publicznej przydzielonych zostało;

- 2.800.000 akcji serii A (w ramach oferty sprzedaży) z czego 1.000.000 akcji przydzielonych zostało w Transzy Inwestorów Indywidualnych, a pozostałe 1.800.000 akcji w Transzy Inwestorów Instytucjonalnych
- 2.500.000 akcji serii E (w ramach publicznej subskrypcji) z których wszystkie przydzielone zostały w Transzy Inwestorów Instytucjonalnych .

Akcje serii A i E oferowane były w ofercie publicznej po cenie 7,50 zł. Stopa redukcji zapisów w Transzy Inwestorów Indywidualnych wyniosła 96,3 %, w Transzy Inwestorów Instytucjonalnych 0%.

Koszt subskrypcji i sprzedaży emitowanych akcji wyniósł 1.500.533,65 zł. Zgodnie z art.36 ust.2b Ustawy o Rachunkowości koszty emisji akcji poniesione przy podwyższeniu kapitału zakładowego , zmniejszają kapitał zapasowy Spółki do wysokości nadwyżki wartości emisji nad wartością nominalną akcji. Średni koszt przeprowadzenia oferty publicznej akcji serii A i E wyniósł w przeliczeniu na jedną oferowaną akcję 0,28 zł.

W dniu 20.12.2006 r. Sąd Rejonowy w Warszawie, IX Wydział Gospodarczy KRS zarejestrował podwyższenie kapitału zakładowego Spółki wynikające z emisji akcji serii E, oferowanych w ramach oferty publicznej. PO rejestracji akcji Kapitał zakładowy wynosi 2.100.000,00 zł. i dzieli się na 21.000.000 akcji o wartości nominalnej 0,10 zł. każda.



- 10.000.000 akcji zwykłych na okaziciela serii A
- 8.260.220 akcji zwykłych na okaziciela serii B
- 54.780 akcji zwykłych na okaziciela serii C
- 185.000 akcji zwykłych na okaziciela serii D
- 2.500.000 akcji zwykłych na okaziciela serii E

Łącznie wszystkie akcje dają prawo 21 000 000 głosów na Walnym Zgromadzeniu

Łączna wartość potencjalnych wydatków ze środków pozyskanych z emisji Akcji serii E związanych z realizacją transakcji zakupu spółek Solger, Polgrunt i Mogo oraz niezbędnym poziomem dokapitalizowania tych spółek przez Emitenta ze środków z emisji wyniesie ok. 10 200 tys. zł – 10 800 tys. zł. Środki z Publicznej Subskrypcji będą wystarczające do zrealizowania ww. przejęć. Zwraca się uwagę, że przeprowadzenie przejęć spółek Solger, Polgrunt i Mogo nie oznacza zaprzestania przez Bakalland dalszego poszukiwania kolejnych celów przejęć w sektorze zdrowej i suchej żywności. Pozostała nadwyżka wpływów netto z emisji zasili środki obrotowe i będzie mogła zostać wykorzystana do ewentualnego dalszego dokapitalizowania przejętych podmiotów (również w formie pożyczek) lub współfinansowania kolejnych transakcji przejęć. Na dzień 21.12.2006 wykorzystano 500.00 zł z emisji na dopłaty w Spółce Solger. Pozostałe wydatki ze środków pozyskanych z emisji Akcji będą wykorzystywane w następnym półroczu zgodnie z ogłoszonym w Prospekcie celem emisyjnym.

5.5. System kontroli programów akcji pracowniczych.

Brak programów pracowniczych.

6.Czynniki mające istotny wpływ dla rozwoju przedsiębiorstwa.

Głównymi czynnikami mającymi istotny wpływ na rozwój przedsiębiorstwa są:

- Konkurencja na rynku

Spółka posiada silną pozycję rynkową oraz markę w grupie głównych towarów handlowych (bakalie, owoce w syropie), jednak narażona może być na konkurencję ze strony innych producentów i dystrybutorów podobnych artykułów. Działalność konkurencji może prowadzić do obniżenia marż i rentowności lub częściowej utraty



klientów. Spółka prowadzi ciągły przegląd rynku zarówno pod kątem aktywności konkurencji, jak i dopasowywania swojej oferty do oczekiwań klientów i konsumentów, umacniając w ten sposób swoją pozycję rynkową i minimalizując ryzyko wynikające z konkurencji na rynku;

- Kursy walutowe

Znaczna większość surowców oraz towarów oferowanych przez spółkę pochodzi z importu, podczas gdy większość sprzedaży przypada na rynek krajowy. Kontrakty importowe zawierane są najczęściej w EUR lub USD, co oznacza występowanie ryzyka kursowego, które może mieć wpływ na wyniki osiągane przez spółkę. Generalnie w przypadku umacniania się PLN w stosunku do walut obcych spółka występuje dodatnie różnice kursowe, co ma pozytywny wpływ na wyniki spółki, a w przypadku osłabienia się krajowej waluty w stosunku do walut obcych występują różnice ujemne, które mogą mieć negatywny wpływ na wynik finansowy. Spółka stara się minimalizować ryzyko kursowe uwzględniając analizy rynków walutowych w kalkulacjach cen oraz stosując narzędzia finansowe zabezpieczające przed ryzykiem kursowym.

- Wahania cen surowców

Większość surowców używanych do produkcji stanowią płody rolne, których ceny mogą podlegać dość dużym wahaniom nawet w krótkim okresie. Spółka ma duże doświadczenie w swojej branży oraz posiada rozbudowany system analiz i raportów rynkowych dotyczących głównych rynków surowcowych. Niemniej jednak wahania cen surowców mogą mieć wpływ na wyniki firmy. W przypadku, gdy ceny podstawowych surowców rosną możemy mieć do czynienia z okresowym obniżeniem się marż i rentowności, i odwrotnie, w przypadku spadku cen podstawowych surowców spółka może poprawiać wyniki rentowności.

- Wysoka jakość produktów

Podstawowym celem, który realizowany jest w firmie Bakalland S.A., jest zachowanie najwyższej jakości produkcji i procesów technologicznych stosowanych w zakładzie produkcyjnym. Przygotowanie nowych produktów oraz doskonalenie istniejącego portfela produktów poddawane jest szerokiemu wachlarzowi testów kontrolnych, począwszy od estymacji rynkowych na zapotrzebowanie danego produktu, poprzez zaplanowanie technologii produkcyjnej, składu surowcowego i dodatkowych wymagań technologicznych, aż po próby wydajnościowe, panele degustacyjne i finalnie zadowolenie konsumentów. Bakalland S.A. spełnia wymagania zarządzania jakością na poziomie certyfikatu BRC (British Retail Consortium), brytyjskiego certyfikatu bezpieczeństwa żywnościowego. Bakalland S.A. od lat stosuje się do wymagań ISO 9001:2000, który stał się



powszechnie stosowanym standardem na całym świecie, dowodzi wrażliwości Bakalland S.A. na najwyższe wymagania jakościowe stawiane przed producentami żywności.

- Sezonowość sprzedaży

Sprzedaż spółki charakteryzuje się dość dużą sezonowością. Szczyty sprzedaży przypadają w miesiącach zimowych (listopad, grudzień i marzec), podczas kiedy latem poziom sprzedaży się obniża. Może mieć to wpływ na okresowe pogarszanie się wyników spółki i duże wahania pomiędzy wynikami za kolejne miesiące, ponieważ pewne koszty są stałe. W niektórych miesiącach może także dochodzić do wzrostu kosztów związanych ze sprzedażą w miesiącach późniejszych (przygotowanie do sezonu sprzedaży) oraz wzrostu zapasów magazynowych. W celu zmniejszenia negatywnego wpływu sezonowości sprzedaży, spółka dywersyfikuje portfolio produktów, tak aby znajdowało się w nim możliwie jak najwięcej produktów o mniejszej sezonowości oraz podejmuje działania marketingowe mające na celu zmniejszenie sezonowości spożycia niektórych produktów.

- Odległość rynków zaopatrzenia

Znaczna część surowców to płody rolne pochodzące z innych stref klimatycznych, co w przypadku importu bezpośrednio z krajów pochodzenia oznacza znaczne oddalenie rynków zaopatrzenia i związany z tym stosunkowo długi czas transportu surowców. Wiąże się z tym pewne ryzyko krótkotrwałych przerw w ciągłości zaopatrzenia w surowiec w przypadku zaistnienia nieprzewidzianych okoliczności logistycznych. W związku z tym spółka prowadzi politykę okresowego zwiększania stanów minimalnych surowców oraz stara się w miarę możliwości rozszerzać portfolio produktów o takie, dla których cykl dostaw jest krótszy.

Perspektywy dalszego rozwoju spółka upatruje w rosnącej popularności spożycia bakalii. Duży wpływ ma trend prozdrowotny konsumpcji produktów nisko-przetworzonych, w tym również spożycia bakalii i owoców, które traktowane są jako zdrowa przekąska. Szacuje się, że w roku 2007 rynek ten zanotuje podobny wzrost jak w latach poprzednich, a w kolejnych latach ma szansę na większą dynamikę ze względu na dwa czynniki: dalsze bogacenie się społeczeństwa i większą konsumpcję oraz zdrowszy tryb życia, a w diecie bardzo często znajdują się nasze produkty. Na krajowym rynku bakalii, Bakalland S.A. jest liderem. W ofercie firmy znajdują się marki: Bakalland, Uno Premium, Gorillas, Fresco, BakalNuss oraz Komosa. Firma jest też wyłącznym dystrybutorem marek Sunsweet. Marka Bakalland to kolekcja suszonych owoców, takich jak: rodzynki, morele, śliwki kalifornijskie, figi, daktyle, gruszki, brzoskwinie, jabłka i wiórki kokosowe; orzechy, a wśród nich przede



wszystkim orzechy laskowe, włoskie, arachidowe, pistacjowe, czy pinii; oraz ziarna i pestki: słonecznik i dynia. W ofercie marki znajdują się także popularne masy do ciast oraz owoce w puszkach. Bakalland jest marką bakalii o najwyższej jakości, przeznaczoną dla najbardziej wytrawnych i wymagających smakoszy. W jej szerokim portfolio znajdują się suszone owoce, kolekcje różnego rodzaju orzechów, ziarna i pestki, jak również masy do ciast i owoce w puszkach, głównie ananasy i brzoskwinie. Bakalie mogą być traktowane jako pyszne, zdrowe przekąski stosowane w zastępstwie do słodczy. Uzupełniają bowiem codzienną dietę w potrzebne organizmowi witaminy i składniki mineralne. Są idealnym rozwiązaniem dla tych, którzy dbają o linię, ale nie chcą rezygnować ze słodczy. Dietetycy uznają ich spożywanie za niezbędne w pełnowartościowej diecie. Bakalie to także doskonałe dodatki do ciast, potraw i deserów. Bez ich obecności kulinarne pyszności nie mają odpowiedniej nuty smakowej.

6.1 Nietypowe zdarzenia i czynniki które miały wpływ na sytuację finansową Spółki.

Jedynym z nietypowych zdarzeń jakie nastąpiły w opisywanym półroczu było na podstawie uchwały nr 499/2006 Zarząd Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie z dniem 11 grudnia 2006 r. wprowadzenie w trybie zwykłym do obrotu giełdowego na rynku podstawowym 17.915.769 akcji zwykłych na okaziciela spółki Bakalland S.A. o wartości nominalnej 0,10 zł. każda, oraz o wprowadzenie z dniem 11 grudnia 2006 r. w trybie zwykłym do obrotu giełdowego na rynku podstawowym 2.500.000 praw do akcji zwykłych na okaziciela serii E o wartości nominalnej 0,10 zł. każda.

W opisywanym półroczu nie nastąpiły inne zdarzenia i czynniki o nietypowym charakterze, mające wpływ na osiągnięte wyniki finansowe za dany rok obrachunkowy.

7. Informacje :

a. data umowy z podmiotem audytującym sprawozdanie.

- 18 grudnia 2006 rok z firmą HLB Frąckowiak i Wspólnicy Spółka z o.o. z siedzibą w Poznaniu została podpisana umowa na przegląd śródrocznego (jednostkowego i skonsolidowanego) sprawozdania finansowego

b. Wysokość wynagrodzenia audytora.

Łączne wynagrodzenie netto 40 600,00 zł. powiększone o podatek od towarów i usług.



8. Oświadczenia Zarządu.

Zarząd Spółki Bakalland S.A. oświadcza, że wedle naszej najlepszej wiedzy, półroczne sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Spółki Bakalland S.A., oraz jej wynik finansowy, oraz że półroczne sprawozdanie zawiera prawdziwy obraz rozwoju, osiągnięć, w tym spis podstawowych ryzyk i zagrożeń.

Dodatkowo Zarząd oświadcza że HLB Frąckowiak i Wspólnicy Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu dokonującą przeglądu półrocznego sprawozdania finansowego została wybrana zgodnie z przepisami prawa oraz że spółka ta oraz biegli rewidenci, dokonujący tego przeglądu, spełniali warunki do wydania bezstronnego i niezależnego raportu z przeglądu, zgodnie z właściwymi przepisami prawa krajowego.

Podpisy :

Zarząd :

Marian Owerko	PREZES ZARZĄDU
Artur Ungier	WICE PREZES ZARZĄDU
Paweł Poruszek	WICE PREZES ZARZĄDU