

Pismo Prezesa Zarządu Pamapol S.A.

Rok 2010 dla Spółki Pamapol S.A. był okresem dużych wyzwań. Zarząd Spółki po 'ciężkim' 2008 roku opracował strategię działania na lata 2009-2011. W okresie 2009 roku, który był czasem wychodzenia z impasu, przyszedł czas na zdecydowaną poprawę kondycji finansowej Spółki. Na początku 2010 roku zaktualizowano obowiązującą strategię na lata 2010-2011 i pojęto dalsze działania restrukturyzacyjne Spółki i Grupy Pamapol Głównym zadaniem, na którym należało się skupić, to poprawa rentowności sprzedaży. Aczkolwiek nadal bardzo istotną kwestią było zwiększanie wolumenu obrotów, co de facto stanowiło siłę napędową do zwiększania poziomu produkcji.

Przyjęta przez Zarząd Spółki strategia działalności Grupy na 2010 rok zakładała 15- procentowy przyrost przychodów ze sprzedaży w porównaniu rok do roku. Spółka Pamapol w danym roku obrotowym wypracowała od momentu debiutu Spółki na GPW rekordowy wzrost sprzedaży ogółem.

Przychody ze sprzedaży w 2010 roku wyniosły 197.250 tys. zł i wzrosły stosunku do 2009 roku o 58.241 tys. zł, czyli o ponad 41%. W 2010 roku Spółka wypracowała zysk netto w wysokości ponad 4.239 tys. zł, gdzie wynik netto Spółki za rok ubiegły wynosił 654 tys. zł. Wynik finansowy za 2010 rok świadczy o 'pokonaniu' najtrudniejszego okresu (2008 roku) w historii Spółki Pamapol S.A., o stopniowej poprawie jej kondycji finansowej w 2009 roku i ostatecznie dobrze przeprowadzonej (kontynuowanej) restrukturyzacji w 2010 roku. Zarząd Spółki kładł silny nacisk na poprawę rentowności sprzedaży, poprzez silne zwiększenie wielkości produkcji przy względnie stałych kosztach wydziałowych – efekt skali. Marża brutto na sprzedaży w okresie sprawozdawczym wyniosła 24%, gdzie rok wcześniej wynosiła 18%. Co ważne marża brutto na sprzedaży produktów w 2010 roku wynosiła 28%, a rok wcześniej 22%.

Do najistotniejszych sukcesów osiągniętych przez Spółkę Pamapol S.A. w 2010 roku należy zaliczyć:

1. Przeprowadzenie restrukturyzacji produkcji – wykorzystanie efektu skali
2. Realizacja kontraktu na rzecz Agencji Rynku Rolnego o łącznej wartości 42,1 mln zł
3. Poprawa zarządzania majątkiem obrotowym, na koniec grudnia okres rotacji majątku obrotowego wyniósł 124 dni, a na koniec grudnia 2009 roku 158 dni.
4. Ograniczenie poziomu zadłużenia – saldo kredytów i pożyczek na dzień 31 grudnia 2010 roku wyniosło (krótko- i długoterminowe) 28.800 tys. zł, gdzie na dzień 31 grudnia 2009 roku wyniosło 38.443 tys. zł
5. Pozyskanie finansowania w formie limitu wielocelowego - kredytu udzielonego przez PKO BP w kwocie 17 mln zł

Strategia działania Spółki Pamapol S.A. na 2011 rok zakłada:

1. utrzymanie tempa sprzedaży na poziomie około 10%
2. rozwój portfela produktów i wprowadzenie nowych produktów na rynek krajowy i zagraniczny
3. wzrost pokrycia numerycznego, poprzez rozwój sieci sprzedaży w kraju i za granicą,
4. uzyskanie przewagi kosztowej,

5. osiągnięcie rentowności EBITDA na poziomie nie niższym niż 7,5 %,
6. dokończenie procesu integracji i restrukturyzacji operacyjnej w Spółkach obecnie wchodzących w skład Grupy Pamapol
7. uproszczenie struktury Grupy Kapitałowej Pamapol
8. optymalne wykorzystanie mocy produkcyjnych

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

L.p.	Wskaźnik	Opis	2009-12-31	2010-12-31
1	Trwałość struktury finansowania majątku	(Kapitały własne + Rezerwy dł.+ Zobowiązania dł.)/Sumę bilansową	72,7%	70,5%
2	Obciążenie majątku zobowiązaniami w %	(Suma bilansowa - Kapitał własny)/Sumę bilansową	42,1%	41,4%
3	Płynność finansowa bieżąca	Aktywa operacyjne / Zobowiązania krótkoterminowe	1,10	1,15
4	Płynność finansowa szybka	(Aktywa operacyjne - zapasy)/zobowiązania krótkoterminowe	0,002	0,004
5	Cykl rotacji zapasów w dniach	(Stan zapasów * 365 dni)/(Wartość sprzed. towarów i materiałów + Koszt własny sprzedaży)	65 dni	42 dni
6	Cykl rotacji należności w dniach	(Stan należności handlowych + Odpisy aktualizujące należności) * 365/sprzedaż netto	93 dni	82 dni
7	Okres płacenia zobowiązań w dniach	(Stan zobowiązań z tytułu dostaw i usług * 365 dni)/Koszt własny sprzedanych produktów + Amortyzacja	98 dni	89 dni
8	Rentowność majątku	Zysk netto/Sumę bilansową	0,3%	2,0%
9	Rentowność brutto sprzedaży	Wynik brutto ze sprzedaży/ Przychody ze sprzedaży	18,0%	24,0%
10	Rentowność kapitał własnego	Zysk netto/ Kapitały własne na koniec poprzedniego roku obrotowego	0,5%	3,5%

Krzysztof Półgrabia

Prezes Zarządu