

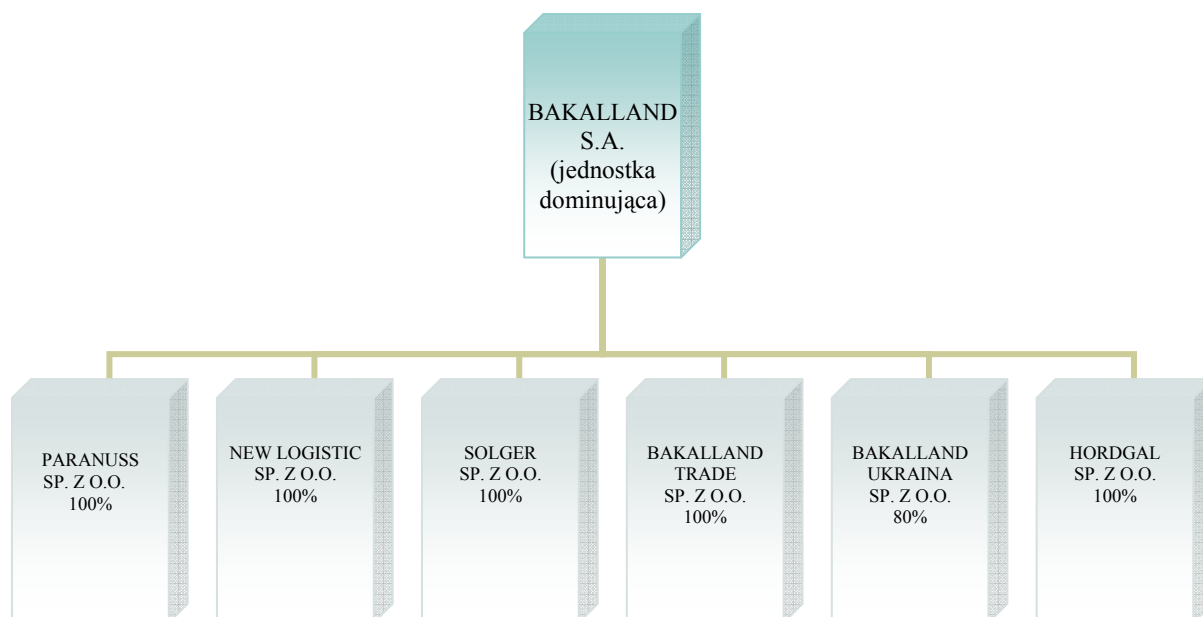


SPRAWOZDANIE PÓŁROCZNE SKONSOLIDOWANE
z działalności Zarządu Grupy BAKALLAND SA
za okres od 01.07.06 do 31.12.06

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 przejściu 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 przejściu spółki Hordgal – bakalie oferowane pod marką „Bakal Nuss”, która posiada 3,3% udział na rynku polskim. Jak również sprzedaż artykułów spożywczych pod marką „Solger” takich jak ryże, kasze, groch, fasola, mak, soja, soczewica, czy różnego rodzaju płatki śniadaniowe, na rynek krajowy. 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 i spółek zależnych

Skład Zarządu na dzień 31.12.2006 r.

| | |
|----------------|---|
| Bakalland S.A. | Prezes Zarządu - Marian Owerko |
| | Wice Prezes Zarządu - Artur Ungier |
| | Wice Prezes Zarządu - Krzysztof Marciniak |

| | |
|--------------------|-------------------------------------|
| Hordgal Sp. z o.o. | Prezes Zarządu - Robert Kadłubowski |
| | |

| | |
|-----------------------------|-------------------------------------|
| Bakalland Trade Sp. z o. o. | Prezes Zarządu - Marian Owerko |
| | Wice Prezes Zarządu- Artur Ungier |
| | Wice Prezes Zarządu- Paweł Poruszek |

| | |
|----------------------|-------------------------------------|
| Paranuss Sp. z o. o. | Prezes Zarządu - Marian Owerko |
| | Wice Prezes Zarządu- Artur Ungier |
| | Wice Prezes Zarządu- Paweł Poruszek |

| | |
|--------------------------|------------------------------------|
| New Logistics Sp. z o.o. | Prezes Zarządu - Grzegorz Malawski |
| | Wice Prezes Zarządu- Artur Ungier |
| | Wice Prezes Zarządu- Marian Owerko |

| | |
|------------------|--------------------------------------|
| Solger Sp. z o.o | Prezes Zarządu- Gerard Solarz |
| | Wiceprezes Zarządu - Radosław Solarz |
| | Wiceprezes Zarządu - Cezary Górczak |

| | |
|-------------------|---|
| Bakalland Ukraina | Dyrektor – Szarawarski Wiaczesław Iwanowicz |
|-------------------|---|



W omawianym okresie nie było zmian w składzie Zarządu Spółki.

Rada Nadzorcza Bakalland SA

√ 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. uchwałą

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 – 123 tys. zł.

Artur Ungier – 116 tys. zł.

Krzysztof Marciniak – 110 tys. zł.



Robert Kadłubowski - 21 tys. zł.

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.

Struktura przychodów ze sprzedaży produktów oraz towarów i materiałów

| (w tys. zł) | 1.07.2006 - 31.12.2006 | |
|---|------------------------|------|
| | wartość | % |
| Przychody ze sprzedaży produktów i usług | 66 320 | 82% |
| Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów | 14 101 | 18% |
| Razem | 80 421 | 100% |

Grupa Bakalland osiągnęła przychody głównie ze sprzedaży produktów i usług w wysokości 66,3 mln zł., natomiast przychody ze sprzedaży towarów i materiałów wyniosły 14,1 mln.



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

| (w tys. zł) | 1.07.2006 - 31.12.2006 | |
|---------------------------------|------------------------|------|
| | wartość | % |
| Bakalland/Uno Premium/Bakalnuss | 45 431 | 56% |
| Marki własne | 16 075 | 20% |
| Inne | 18 916 | 24% |
| Razem | 80 421 | 100% |

Największy udział w sprzedaży utrzymują produkty „Bakalland”, „Uno Premium” oraz „BakalNuss”. Udział tych produktów stanowi 56% całego wolumenu sprzedaży. Drugie miejsce pod względem udziału zajmują marki własne, które stanowią 20% całej sprzedaży. Wartość przychodów ze sprzedaży pozostałych marek wynosi 18,9 mln zł.

1.7 Informacja o rynkach zbytu.

Sprzedaż w podziale na sprzedaż krajową i eksportową

| (w tys. zł) | 1.07.2006 - 31.12.2006 | |
|-------------|------------------------|------|
| | wartość | % |
| Kraj | 76 334 | 95% |
| Eksport | 4 087 | 5% |
| Razem | 80 421 | 100% |

Grupa Bakalland koncentruje się na sprzedaży swoich produktów na rynku krajowym, na którym generowane jest 95% przychodów ze sprzedaży. Pozostałe 5% stanowią przychody ze sprzedaży na eksport.

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

2.1. Bilans

Suma bilansowa na dzień 31.12.2006 r. zamknęła się kwotą 101.850 tys. zł.

Aktywa

Aktywa trwale na dzień 31.12.2006 r. wynosiły 19.666 tys. zł., stanowiąc 19,3 % majątku ogółem Grupy; rzeczowe aktywa trwale stanowiły 54,4 % aktywów trwałych ogółem.

Aktywa obrotowe na dzień 31.12.2006 r. wyniosły 82.184 tys. zł. i stanowiły 80,7 % aktywów ogółem. Zapasy stanowiły 32,1 % aktywów obrotowych. Należności krótkoterminowe stanowiły 64,6 % aktywów obrotowych



ogółem. Inwestycje krótkoterminowe na koniec I półrocza okresu obrachunkowego 2006/2007 wyniosły 2.291 tys. PLN i stanowiły 2,25 % aktywów obrotowych.

Pasywa

Kapitał własny grupy na dzień 31.12.2006 r. wynosił 43.208 tys. zł. i stanowił 42,4 % pasywów ogółem.

Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania wynosiły 58.642 tys. zł. Zobowiązania długoterminowe stanowiły 13,2 % zobowiązań i rezerw na zobowiązania ogółem. Zobowiązania krótkoterminowe stanowiły 83 % ogółu zobowiązań i rezerw na zobowiązania.

2.2. Rachunek zysków i strat

Przychody netto ze sprzedaży Grupy Kapitałowej w I półroczu okresu obrachunkowego 2006/2007 wyniosły 80.421 tys. zł.

Zysk na działalności operacyjnej wyniósł 7.948 tys. zł.

Zysk na działalności gospodarczej był równy zyskowi brutto i wyniósł 7.043 tys. zł.

Zysk netto wyniósł 5.728 tys. zł.

2.3. Rachunek przepływów pieniężnych

Rok obrotowy rozpoczęto stanem środków pieniężnych 454 tys. zł.

Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej wyniosły -16.756 tys. zł. Największe znaczenie dla ww. przepływów miały: wzrost stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów (14.604 tys. zł), wzrost stanu należności (-31.648 tys. zł), wzrost stanu zapasów (-7.216 tys. zł).

Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej wyniosły -5.871 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 24.464 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 (-8.585 tys. zł) i wydatki z tytułu odsetek (-769 tys. zł).

Środki pieniężne na koniec okresu sprawozdawczego wyniosły 2.291 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.



Grupa Kapitałowa Bakalland S.A. osiągnęła marżę brutto na sprzedaży w I półroczu okresu obrachunkowego 2006/2007 w wysokości 30,7%.

Stopy zwrotu z kapitałów własnych oraz aktywów zmniejszyły się w analizowanym okresie głównie w wyniku wejścia grupy 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 grupy 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 55 % posiadanego majątku było finansowane kapitałami obcymi. Wynika to przede wszystkim z faktu, że inwestycje Grupy Kapitałowej są finansowane w przeważającej mierze za pomocą krótkoterminowych kredytów bankowych.

Wskaźniki rotacji należności handlowych wskazują na skracanie rozliczeń grupy z kontrahentami. Na koniec I półrocza okresu obrachunkowego 2006/2007 Grupa Kapitałowa regulowała swoje zobowiązania z tytułu dostaw i usług średnio w ciągu 51 dni, natomiast należności były otrzymywane średnio po 113 dniach. Wskaźnik rotacji zapasów wynosi 59 dni.

| Wyszczególnienie | Miary | 31.12.2006 | Algorytm liczenia |
|--|----------|------------|---|
| Wskaźniki rentowności | | | |
| marża brutto na sprzedaży | % | 30,7% | zysk brutto na sprzedaży / przychody ze sprzedaży |
| rentowność działalności operacyjnej | % | 9,9% | zysk operacyjny / przychody ze sprzedaży |
| rentowność sprzedaży brutto | % | 8,8% | Zysk brutto / przychody ze sprzedaży |
| rentowność sprzedaży netto | % | 7,1% | zysk netto / przychody ze sprzedaży |
| stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE) | % | 13,3% | zysk netto/ wartość kapitałów własnych |
| stopa zwrotu z aktywów (ROA) | % | 5,6% | zysk netto/ wartość aktywów |
| Wskaźniki płynności | | | |
| bieżącej | krotność | 1,69 | aktywa obrotowe / zobowiązania krótkoterminowe |
| szybkiej | krotność | 1,15 | (aktywa obrotowe – zapasy) / zobowiązania krótkoterminowe |
| natychmiastowej | krotność | 0,05 | środki pieniężne i inne aktywa pieniężne / zobowiązania krótkoterminowe |



| Wskaźniki zadłużenia | | | |
|--|----------|---------|---|
| zadłużenia ogółem | krotność | 0,55 | zobowiązania ogółem / aktywa ogółem |
| wskaźnik pokrycia majątku trwałego kapitałem własnym | krotność | 2,20 | kapitał własny / majątek trwały |
| zadłużenia do kapitału własnego | % | 130,59% | zobowiązania ogółem / kapitał własny |
| Wskaźniki sprawności działania | | | |
| rotacja zapasów | dni | 59 | (stan zapasów na koniec okresu / przychody ze sprzedaży towarów materiałów i produktów w okresie) * 180 |
| rotacja należności handlowych | dni | 113 | (stan należności z tytułu dostaw i usług na koniec okresu / przychody ze sprzedaży towarów, materiałów i produktów w okresie) * 180 |
| rotacja zobowiązań handlowych | dni | 51 | (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 zadawalającą. 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) jednostki | Kwota kredytu / pożyczki wg umowy | | Kwota kredytu / pożyczki pozostała do spłaty | | Termin spłaty | Zabezpieczenia |
| | zł | waluta | zł | waluta | | |
| BRE BANK S.A. | 17 000 000.00 | wielowalutowy | 7 000 000.00 | 7 000 000,00 PLN | do 08.2007 | Weksel in blanco, cesja na wierzytelności |
| * BRE BANK S.A. | 8 000 000.00 | 8 000 000,00 PLN | 0.00 | 0.00 | do 06.2006 | Weksel in blanco, zastaw sądowy na środkach obrotowych, cesja na polisie |
| DZ BANK Polska SA | 20 000 000.00 | pod akredytywy EUR, USD | 15 501 597.08 | 15 475 540,58 PLN 8 700,00 USD | do 06.2007 | Weksel in blanco, przelew wierzytelności, zastaw na towarach |
| Fortis Bank S.A. | 7 000 000.00 | pod akredytywy EUR, USD | 2 171 980.00 | 1 300 000,00 PLN 143 499,65 USD 114 283,00 EUR | do 02.2007 | Cesja wierzytelności, weksel in blanco |
| Volkswagen Bank SA | 462 542.80 | 462542,8 PLN | 145 350.00 | 145 350,00 PLN | do 06.2007 | Karta pojazdu |
| DZ BANK Polska S.A. * | 470 000.00 | 470000 PLN | 378 615.00 | 378615 PLN | do 06.2009 | zastaw sądowy na samochodach, cesja polisy |

| ZOBOWIĄZANIA DŁGOTERMINOWE 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 | 4 000 000 PLN | do 02.2009 | Hipoteka kaucyjna Janów Podlaski, weksel in blanco, cesja na polisie |
| DZ BANK Polska S.A. * | 3 500 000.00 | 3 500 000 PLN | 3 500 000.00 | 3 500 000 PLN | 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.zoo | 14.11.2006 | |
| 5. | Przedwstępna Umowa sprzedaży udziałów w Polgrunt Sp.zoo | 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 bakaliami 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 wydzierżawił 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 płodów 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 powiązaniymi.

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 poniższe 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 przez 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 ciągle 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 osiągnięte 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 dosyć 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 dnia 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 obrotowy.



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 skonsolidowane sprawozdanie finansowe sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz że odzwierciedlają w sposób prawdziwy , rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Grupy Bakalland , 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 dokonująca przeglądu półrocznego skonsolidowanego 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 | |

Mościska 17-04-2007