

SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI ZARZĄDU

**PRZEDSIĘBIORTSTWA
WYTWÓRNIA MAKARONU DOMOWEGO POL-MAK S.A.
Z SIEDZIBĄ
W LUDWINIE KOLONII**

ZA ROK 2020

MARZEC 2021 ROK

SPIS TREŚCI

I. INFORMACJE WSTĘPNE

1. Forma prawna
2. Struktura własności
3. Przedmiot działalności firmy
4. Skład Zarządu
5. Struktura organizacyjna

II. PRZEGLĄD DZIAŁALNOŚCI FIRMY W 2019 r.

1. Sytuacja rynkowa
2. Przychody ze sprzedaży
3. Zaopatrzenie
4. Sytuacja kadrowa
5. Inwestycje
6. Finansowanie działalności Spółki
7. Ryzyka zidentyfikowane w Spółce i metody ich ograniczenia lub wyeliminowania

III. PODSUMOWANIE

1. Ogólna ocena sytuacji w roku sprawozdawczym
2. Plany Wytwórni Makaronu Domowego POL-MAK S.A. na 2020 rok i lata następne

Stosownie do postanowienia artykułu 49 ust. 1 Ustawy o Rachunkowości z dnia 29.09.1994 r. - jednolity tekst Dz.U. nr 76 poz. 694 z 2002 r., Zarząd Wytwórni Makaronu Domowego POL-MAK S.A. przedkłada sprawozdanie z działalności zarządu spółki za rok 2020.

Rokiem obrotowym dla spółki jest rok kalendarzowy, który kończy się z dniem 31 grudnia.

I. Informacje wstępne

1. Forma prawna

Od dnia 03.01.2008 roku Wytwórnia Makaronu Domowego POL-MAK S.A. nieprzerwanie działa jako Spółka Akcyjna na podstawie wpisu do Krajowego Rejestru Przedsiębiorców, pod numerem KRS: 0000296350, postanowieniem Sądu Rejonowego w Lublinie XI Wydziału Gospodarczego Krajowego Rejestru Sądowego z dnia 03.01.2008 r. (sygnatura sprawy: LU.XI NS - REJ.KRS /171/08/773).

2. Struktura własności

Formą własności firmy jest własność prywatna.

Akcjonariuszami firmy są:

	udział akcji	liczba akcji
Dominik Polak	36,78%	6 588 000
Krystian Polak	27,58%	4 941 000
Oliwia Polak	11,49%	2 058 750
Paweł Polak	11,49%	2 058 750
Grzegorz Polak	2,30%	411 750
Róża Polak	2,30%	411 750
Marcin Łopąg	8,05%	1 442 300
	100,00%	17 912 300

3. Przedmiot działalności firmy

Zgodnie z umową spółki Wytwórnia Makaronu Domowego POL-MAK S.A. przedmiotem działalności spółki, wg Polskiej Klasyfikacji Działalności 1073Z, jest produkcja makaronów, klusek, kuskusu i podobnych wyrobów mącznych.

Terenem działania spółki jest obszar Rzeczypospolitej Polskiej, rynek Unii Europejskiej oraz współpraca z niektórymi krajami spoza UE.

Struktura sprzedaży w roku obrotowym 2020 przedstawiała się następująco:

Sprzedaż krajowa – 97,0%

Eksport – Kanada, Arabia Saudyjska, US, Japonia – 0,3%

WDT – Irlandia, Wielka Brytania, Czechy, Niemcy, Ukraina – 2,7%

4. Skład Zarządu

Zarząd składał się z trzech osób i przedstawiał się następująco:

- Polak Grzegorz - w okresie od 03.01.2008 i nadal, Prezes Zarządu Wytwórnia Makaronu Domowego POL-MAK S.A.
- Polak Róża - w okresie od 30.01.2008 i nadal, Wiceprezes Zarządu Wytwórnia Makaronu Domowego POL-MAK S.A.
- Polak Dominik - w okresie od 03.01.2008 i nadal, Wiceprezes Zarządu Wytwórnia Makaronu Domowego POL-MAK S.A.

5. Struktura organizacyjna

Działalność firmy jest zorganizowana i prowadzona w oparciu o określony i zatwierdzony schemat organizacyjny. Firmą kieruje trzyosobowy Zarząd, któremu podlega: pion produkcyjny, pion handlowy, pion marketingu, pion finansowy. Każdym z wymienionych działów kieruje osoba na stanowisku dyrektora. Wszystkie te osoby podlegają bezpośrednio Zarządowi. Osoby te posiadają wieloletnie doświadczenie na swoim stanowisku.

Sprawy BHP prowadzone są przez pracownika z odpowiednimi niezbędnymi uprawnieniami.

II. Przegląd działalności firmy w roku 2020

1. Sytuacja rynkowa

W roku 2020 Wytwórnia Makaronu Domowego POL-MAK S.A. konsekwentnie, podobnie jak w latach ubiegłych, prowadziła działania zmierzające do zwiększenia udziału sprzedaży makaronów na rynku w Polsce, a także znalezienia nowych klientów na rynkach zagranicznych. Powyższe cele były realizowane poprzez intensywną pracę działu handlowego na terenie całej Polski, która polegała na regularnym odwiedzaniu placówek detalicznych przez Przedstawicieli Handlowych, składaniu ofert hurtowniom i sieciom sklepów, z którymi firma jeszcze nie współpracowała w kanale tradycyjnym przez Regionalnych Dyrektorów Sprzedaży, koordynowaniu bieżącej współpracy z obecnymi klientami, organizowaniu działań promocyjnych i marketingowych, prowadzeniu rozmów handlowych z dużymi sieciami handlowymi przez Dyrektora Sprzedaży i dwóch Key Account Managerów. W roku 2020 zostały podpisane umowy, pozwalające na kontynuację oraz rozszerzenie współpracy z takim odbiorcami jak Kaufland Polska sp. z o.o., Eurocash S.A., E.Leclerc, Polomarket, Stokrotka, Carrefour, Auchan, Mila S.A., Jeronimo Martins, Specjał, Lewiatan Holding, Lidl, TESCO, Selgros, Makro Cash & Carry oraz z wieloma mniejszymi odbiorcami. Rozszerzenie współpracy dotyczyło wprowadzenia do sprzedaży dodatkowych produktów, które do tej pory nie były dystrybuowane za pośrednictwem danego kontrahenta.

Istotnym kontraktem było utrzymanie współpracy z Jeronimo Martins, dzięki czemu makaron „Kluski do zup” był dystrybuowany w 70% sklepów na terenie całej Polski. Dzięki tej współpracy nastąpiło znaczne zwiększenie przychodów z tytułu sprzedaży tego produktu, a przede wszystkim firma osiągnęła korzyści wizerunkowe polegające na podniesieniu prestiżu marki POL-MAK, z uwagi na obecność na półkach w największej sieci dyskontowej w Polsce.

W roku 2020 kontynuowano współpracę z siecią Lidl w zakresie akcji typu in-out, które polegają na jednorazowej sprzedaży określonego produktu w z góry zakontraktowanej ilości. Tego typu współpraca jest często wstępem do podjęcia stałej współpracy, gdyż pozwala ona przetestować kontraktowane produkty pod względem posiadanego przez nie potencjału sprzedażowego do klienta końcowego.

W 2020 roku, firma zdołała również konsekwentnie zwiększać udział w strukturze sprzedaży nowości wprowadzonych w IV kwartale 2018 tj. makaronów do dań pod marką „POL-MAK TAK JAK LUBIE”. Submarka ta, okazała się dobrą decyzją, dzięki której firma systematycznie zwiększa udział w rynku w kategorii makaronów do dań. Sprzedaż produktów pod tą marką w 2020 roku wyniosła 5,7 % całości sprzedaży i charakteryzuje się systematycznym tempem wzrostu. Wprowadzenie nowej linii makaronów, które wyróżniają się nietypowymi kształtami i innowacyjnym designem opakowania, pozwoliło z sukcesem wprowadzić produkty na rynek i systematycznie poszerzać ich dystrybucję. Produkty te spotkały się z dobrym odbiorem przez kupców, dzięki czemu w roku 2020 odnotowano dwukrotny wzrost sprzedaży w stosunku do roku 2019.

Rok 2020 to również rok wybuchu pandemii COVID19, która dotknęła każdą z gałęzi gospodarki, również sektor makaronów. Wskutek jej zaistnienia doszło do zakłócenia standardowych zależności rynkowych, przez co po odnotowanym piku sprzedażowym w marcu 2020, który stanowił podwojenie średniej miesięcznej sprzedaży miesięcy poprzedzających, odnotowano stagnację w sektorze. Wskazany efekt zmniejszenia popytu na linii kupiec – producent, był skutkiem ponadstandardowego stoku magazynowego jaki wygenerowały systemy zakupowe odbiorców makaronu. Wskutek chwilowego zawirowania na rynku wyrażonego zwiększonym popytem konsumentów, systemy zakupowe zaczęły generować niestandardowe zapotrzebowanie na makaron. Przełożyło się to na nienaturalnie wysoki poziom składanych zamówień, które w kolejnych miesiącach stanowiły nadstoki i musiały zostać wyprzedane w pierwszej kolejności przez odbiorców, przez co bieżące zamówienia, odnotowały znaczący spadek – w pierwszym miesiącu po piku – kwietniu 2020 – było to 75%. Jednakże Spółka by pobudzić sprzedaż i odwrócić niekorzystny trend konsekwentnie realizowała działania promocyjno-reklamowe.

Wszystkie powyższe działania pozwoliły na zwiększenie udziałów POL-MAK S.A. w rynku makaronów w Polsce, który w ostatnim kwartale 2020 wyniósł ok 5,4%. Wynik ten pozwala osiągnąć 3 miejsce wśród producentów makaronów w Polsce sprzedających produkty pod własnym brandem.

2. Przychody ze sprzedaży

2.1. Poziom sprzedaży

Sprzedaż ogółem za rok 2020 zamknęła się kwotą **42 301 990,35 PLN** i wzrosła w stosunku do roku 2019 o **3 %**.

2.2 W roku 2020 Wytwórnia Makaronu Domowego POL-MAK S.A osiągnęła zysk netto w wysokości **1 416 030,80 PLN**, a więc rentowność firmy wyniosła **3,35 %**, co oznacza że rentowność wzrosła o **2,34 p.p.**. Głównymi determinantami osiągnięcia dodatniego wyniku finansowego były:

- podniesienie jednostkowych cen sprzedaży, przy jednoczesnym ustabilizowanym względnie niskim poziomie cen surowców,
- optymalizacja wykorzystania zasobów w ramach realizowanych procesów produkcyjnych, co przełożyło się na zwiększenie efektywności kosztów wydziałowych i ogólnozakładowych.

2.3. Struktura zatrudnienia

Średni stan zatrudnienia w roku 2020 wynosił 124 osoby, w tym:

- na stanowiskach nierobotniczych - 59 osób,
- na stanowiskach robotniczych - 65 osób.

3. Zaopatrzenie

Surowce w roku 2020 były zakupywane na podstawie bieżących negocjacji ze stałymi dostawcami z uwzględnieniem bieżącej sytuacji rynkowej. Wybierane są oferty z propozycjami optymalnymi, uwzględniające jakość materiałów, ich cenę oraz dogodnie dla firmy terminy płatności. W roku 2020 został również położony duży nacisk na weryfikację jakości surowca zarówno mąki jak i jaj, przez co zostali wyeliminowani dostawcy, którzy nie byli w stanie zagwarantować stabilnych parametrów jakościowych. Koszt zakupu materiałów i energii w stosunku do kosztów działalności operacyjnej ogółem wyniósł 48 % i był niższy w stosunku do roku poprzedniego o 6 p.p..

4. Sytuacja kadrowa

Firma zatrudnia wyszkoloną kadrę produkcyjną, w tym menadżerów produkcji, specjalistów w zakresie sprzedaży, logistyki, marketingu, technologii produkcji, jakości, księgowości, kadr i finansów, pozyskiwania i rozliczania dotacji. Stwarzamy warunki do doksztalcania się, uczestnictwa w wystawach oraz targach branżowych. W firmie organizowane są niezbędne szkolenia pracowników (wstępne i okresowe) z zakresu BHP, a niektórzy pracownicy kierowani są na szkolenia zewnątrz w obszarze swoich specjalizacji.

Pracownicy poddawani są niezbędnym badaniom lekarskim.

Pracownicy zatrudnieni na stanowiskach robotniczych wyposażeni są w ubrania robocze, niezbędny sprzęt ochrony osobistej oraz środki czystości zgodnie z obowiązującymi przepisami. Pracownicy z działu sprzedaży wyposażeni są w sprzęt niezbędny do wykonywania ich pracy jak samochody, karty paliwowe, telefony, system mobilnej sprzedaży, oraz komputery.

Stwarzane warunki pracy i płacy oceniamy za dobre, na co może wskazywać fakt małej rotacji wśród pracowników, ponad 40 % pracowników pracuje w firmie dłużej niż 5 lat.

5. Inwestycje

W roku 2020 łącznie na inwestycje wydatkowano kwotę : **4 925 140,22 PLN**

W tym:

Rodzaj inwestycji	Wartość (PLN)
Budynki i budowle	694 587,18
Maszyny i urządzenia	3 103 326,29
Środki transportu	689 422,10
Inne środki trwałe	19 670,00

Wartości niematerialne i prawne		0,00
w tym	Programy komputerowe	0,00
Środki trwałe w budowie		418 134,65
Zaliczki na środki trwałe		0,00
Łącznie		4 925 140,22

Istotnym elementem działalności proinwestycyjnej spółki w roku 2020 była realizacja projektów unijnych, za pośrednictwem których otrzymano dofinansowanie do realizowanych działań w zakresie rozbudowy infrastruktury, wyposażenia w niezbędne maszyny, urządzenia, sprzęt oraz prowadzenie działań marketingowych i reklamowych. Wśród nich znalazły się:

Projekty, których realizacja została zakończona w roku 2020:

Projekt nr 1:

Program Operacyjny Inteligentny Rozwój 2014-2020

Działanie: 3.2 Wsparcie wdrożeń wyników prac B+R

Tytuł: Wdrożenie innowacyjnej technologii produkcji ICN – Irregularly Cut Noodles (Nieregularnie ciętego makaronu)

Cel: Wdrożenie wyników prac B+R dotyczących opracowania technologii produkcji ICN – Nieregularnie ciętego makaronu. Innowacyjna metoda produkcji oparta o opracowaną przez POL-MAK technologię i konstrukcję maszyn, w tym urządzenie do formowania makaronu objęte zgłoszeniem patentowym.

Okres realizacji: 05.2019 – 12.2020

Wartość projektu: 6.473.892,66 zł

Wydatki kwalifikowalne: 5.261.100,00 zł

Dofinansowanie: 3.156.660,00 zł

Status projektu na dzień 31.12.2020 – projekt zakończony.

Projekty, których realizacja została rozpoczęta w roku 2020:

Projekt nr 1:

Program Rozwoju Obszarów Wiejskich 2014-2020

Działanie: Wsparcie działań informacyjnych i promocyjnych realizowanych przez grupy producentów na rynku wewnętrznym

Tytuł i cel: Promocja soków objętych systemem „Rolnictwo ekologiczne” oraz makaronów jajecznych z Ludwina posiadających certyfikat „Jakość Tradycja”

Okres realizacji: 10.2020 – 10.2021

Wartość projektu: 3.069.292,16 zł

Wydatki kwalifikowalne: 2.497.653,20 zł

Dofinansowanie: 1.744.685,13 zł

Status projektu na dzień 31.12.2020 – projekt w trakcie realizacji.

Projekt nr 2:

Program Operacyjny Inteligentny Rozwój 2014-2020

Poddziałanie: 3.2.1 Badania na rynek

Tytuł: Makaron dla Diabetyków (IG40) – Pasta for Diabetics (GI40)

Cel: Wdrożenie wyników prac B+R dotyczących opracowania technologii produkcji Makaronu dla Diabetyków IG40. W wyniku przeprowadzonych prac B+R opracowana została innowacyjna w skali międzynarodowej receptura umożliwiająca uzyskiwanie w procesie produkcji makaronu o bardzo niskim indeksie glikemicznym z wykorzystaniem metody ekstruzji niskotemperaturowej oraz zastosowaniem surowców, które posłużą do wzbogacenia go o cenne związki i pierwiastki biogenne.

Okres realizacji: 07.2020 – 10.2023

Wartość projektu: 42.573.846,81 zł

Wydatki kwalifikowalne: 34.613.800,00 zł

Dofinansowanie: 20.768.280,00 zł

Status projektu na dzień 31.12.2020 – projekt w trakcie realizacji.

6. Finansowanie działalności spółki

Działalność spółki była finansowana ze środków własnych uzyskanych ze sprzedaży makaronu oraz z zaciągniętych kredytów bankowych.

W roku 2020 obowiązywały następujące umowy kredytowe i pożyczkowe wskazane poniżej na ogólną kwotę **12.514.899.83 PLN**

Zadłużenie kredytowe i pożyczkowe w stosunku do roku 2019 wzrosło o **3.807.215,88 PLN**, głównie wskutek realizacji projektu dofinansowanego ze środków UE, w ramach którego wydatki są finansowane za pośrednictwem pożyczek leasingowych.

<u>Lp.</u>	<u>Nazwa instytucji finansującej</u>	<u>Rodzaj transakcji</u>	<u>Waluta</u>	<u>Okres obowiązywania</u>	<u>Zabezpieczenia</u>	<u>Stan zadłużenia na 31.12.2020</u>
1	PKO BP	Kredyt inwestycyjny na okres 84 miesięcy	PLN	17.03.2017 - 31.12.2024	wksel własny in blanco wraz z deklaracją wkslową, zastawy rejestrowe na nowo zakupywanych maszynach, poręczenie Wiceprezesa Zarządu do 300.000 zł prawo potrącenia wierzytelności z tytułu Kredytu z wierzytelnością Kredytobiorcy	1 714 285,92 KT: 428 084,28 DT: 1 286 201,64
2	Bank Gospodarstwa Krajowego	Kredyt inwestycyjny EUR	EUR	27.04.2017 - 31.03.2022	wksel własny in blanco wraz z deklaracją wkslową, zastaw rejestrowy na linii produkcyjnej do kwoty 669.012 EUR, cesja ubezpieczenia linii produkcyjnej, upoważnienie do rachunku bieżącego prowadzonego w BGK, oświadczenie Kredytobiorcy o poddaniu się egzekucji w trybie art. 777 kpc do kwoty 501 759,00 EUR	373 162,19 KT: 298 529,75 DT: 74 632,44
3	Bank Gospodarstwa Krajowego	Kredyt w rachunku bieżącym	PLN	27.04.2017 - 25.09.2021	hipoteka umowna łączna do 150% kwoty kredytu, cesja z umowy ubezpieczenia nieruchomości, zastaw rejestrowy na zapasach magazynowych, cesja z umowy ubezpieczenia przedmiotu zastawu rejestrowego, wksel własny in blanco z deklaracją wkslową, upoważnienie do rachunku bieżącego prowadzonego przez BGK, oświadczenie o poddaniu się egzekucji Kredytobiorcy art. 777 par 1 pkt 5 kpc, oświadczenia o poddaniu się egzekucji przez Zobowiązanych art.777 par 1 pkt 6 kpc.	KT: 1 757 007,39
4	Bank Gospodarstwa Krajowego	Kredyt pomostowy na kampanię reklamową	PLN	20.06.2017 - 31.12.2024	wksel własny in blanco wraz z deklaracją wkslową, zastaw rejestrowy na zapasach, cesja z ubezpieczenia majątkowego, cesja z umowy o dofinansowanie, oświadczenie kredytobiorcy o poddaniu się egzekucji w trybie art. 777 kpc do kwoty 3.870.589,40 zł, upoważnienie do rachunków bankowych w BGK, oświadczenie Kredytobiorcy o poddaniu się egzekucji w trybie art. 777 kpc wydania rzeczy stanowiących przedmiot zastawu, blokada na rachunkach przeznaczonych do rozliczeń projektu	213 968,08 KT: 53 491,92 DT: 160 476,16
5	ING	Kredyt obrotowy w ING Bank Śląski	PLN	30.09.2016 - 30.09.2022	przelew wierzytelności z tytułu umowy faktoringu nr 6/2018/1700, oświadczenie o poddaniu się egzekucji Kredytobiorcy w trybie 777 par 1 pkt 5, hipoteka umowna łączna do kwoty 18.075.000,00 zł , cesja praw z polisy ubezpieczeniowej ryzyk budowlanych, cesja praw z polisy przedmiotu zabezpieczenia, oświadczenie o poddaniu się egzekucji art. 777 par 1 pkt 6 ustanawiających zabezpieczenie, gwarancja BGK,	DT: 240 495,87
6	ING	ING ALEO	PLN	22.12.2015 - 20.11.2021	przelew wierzytelności z tytułu umowy faktoringu nr 6/2018/1700, oświadczenie o poddaniu się egzekucji Kredytobiorcy w trybie 777 par 1 pkt 5, hipoteka umowna łączna do kwoty 18.075.000,00 zł , cesja praw z polisy ubezpieczeniowej ryzyk budowlanych, cesja praw z polisy przedmiotu zabezpieczenia, oświadczenie o poddaniu się egzekucji art 777 par 1 pkt 6 ustanawiających zabezpieczenie,	0,00 zł

7	ING	ING - inwestycyjny realizacja projektu z poddziałania 3.2.1 - dofinansowanego ze środków UE	PLN	11.2020 - 30.09.2030	przelew wierzytelności z tytułu umowy faktoringu nr 6/2018/1700, oświadczenie o poddaniu się egzekucji Kredytobiorcy w trybie 777 par 1 pkt 5, hipoteka umowna łączna do kwoty 18.075.000,00 zł, cesja praw z polisy ubezpieczeniowej ryzyk budowlanych, cesja praw z polisy przedmiotu zabezpieczenia, oświadczenie o poddaniu się egzekucji art 777 par 1 pkt 6 ustanawiających zabezpieczenie, cesja dotacji	0,00 zł
8	Bank Gospodarstwa Krajowego	umowa kredytu inwestycyjnego 20/3773 finansowanie i refinansowanie kampanii reklamowej 2021 dofinansowanej ze środków UE KOWR	PLN	12.2020 - 08.2025	weksel własny in blanco, hipoteka umowna łączna do 150% sumy kredytów tj. 8.167.590,84 zł na działkach o nr KW LU11/00283351/0, LU1S/00036134/6, LU1S/00036130/8; przelew wierzytelności z umowy ubezpieczenia, zastaw rejestrowy, blokada środków pieniężnych na rachunku bankowym Kredytobiorcy, przelew wierzytelności z umowy o dofinansowanie projektu, oświadczenie o poddaniu się egzekucji w trybie art. 777 par. 1 pkt 5 i pkt 6 k.p.c., upoważnienie do rachunków kredytobiorcy prowadzonych na rzecz kredytobiorcy przez BGK	0,00 zł
9	Bank Gospodarstwa Krajowego	umowa kredytu obrotowego nieodnawialnego nr 20/3774 na finansowanie podatku VAT w ramach realizacji projektu kampanii reklamowej dofinansowanej ze środków UE KOWR	PLN	12.2020 - 11.2021	weksel własny in blanco, hipoteka umowna łączna do 150% sumy kredytów tj. 8.167.590,84 zł na działkach o nr KW LU11/00283351/0, LU1S/00036134/6, LU1S/00036130/8; przelew wierzytelności z umowy ubezpieczenia, zastaw rejestrowy, upoważnienie naczelnika US do zwrotu podatku VAT na wskazany rachunek BGK, oświadczenie o poddaniu się egzekucji w trybie art. 777 par. 1 pkt 5 i pkt 6 k.p.c., upoważnienie do rachunków kredytobiorcy prowadzonych na rzecz kredytobiorcy przez BGK	0,00 zł
10	Grzegorz Polak	Pożyczka G. Polak	PLN	17.12.2010 - 31.12.2022	brak	DT: 145 520,55
11	PFR S.A.	Subwencja finansowa	PLN	05.2020 - 05.2023	-	3 223 250,00 KT: 2 081 682,29 DT: 1 141 567,71
12	PKO Leasing	Pożyczka Leasingowa B/P/O/LU/2017/05/0001	PLN	05.2017 - 05.2022	2 weksle, zastaw rejestrowy, cesja z polisy	11 394,12 KT: 8 493,63 DT: 2 900,49
13	PKO Leasing	Pożyczka Leasingowa B/P/O/LU/2017/05/0002	PLN	05.2017 - 05.2022	2 weksle, zastaw rejestrowy, cesja z polisy	26 454,11 KT: 18 531,60 DT: 7 922,51
14	PKO Leasing	Pożyczka Leasingowa B/P/O/LU/2017/06/0002	PLN	06.2017 - 06.2022	2 weksle, zastaw rejestrowy, cesja z polisy	95 479,00 KT: 63 072,59 DT: 32 406,41
15	PKO Leasing	Pożyczka Leasingowa B/P/O/LU/2017/07/0004	PLN	10.2017 - 10.2022	2 weksle, zastaw rejestrowy, cesja z polisy	41 857,06 KT: 23 578,42 DT: 18 278,64
16	PKO Leasing	Pożyczka Leasingowa B/P/O/LU/2017/06/0005	PLN	11.2017 - 11.2022	2 weksle, zastaw rejestrowy, cesja z polisy	70 912,12 KT: 39 968,14 DT: 30 943,98

17	PKO Leasing	Pożyczka Leasingowa B/P/O/LU/2017/11/0003	PLN	11.2017- 12.2022	2 weksle, zastaw rejestrowy, cesja z polisy	KT: 85 256,71 DT: 41 896,28 43 360,43
18	PKO Leasing	Pożyczka leasingowa 01397/PI/19	PLN	07.2019 - 07.2026	weksel in blanco, poręczenie weksla, zastaw rejestrowy, cesja z dotacji, cesja polisy	KT: 191 678,92 DT: 31 831,83 159 847,09
19	PKO Leasing	Pożyczka leasingowa 01458/PI/19	PLN	07.2019 - 07.2026	weksel in blanco, poręczenie weksla, zastaw rejestrowy, cesja z dotacji, cesja polisy	KT: 51 287,45 DT: 8 508,92 42 778,53
20	PKO Leasing	Pożyczka leasingowa 01453/PI/19	PLN	09.2019 - 08.2026	weksel in blanco, poręczenie weksla, zastaw rejestrowy, cesja z dotacji, cesja polisy	KT: 26 578,53 DT: 4 336,16 22 242,37
21	PKO Leasing	Pożyczka leasingowa 01454/PI/19	PLN	09.2019 - 08.2026	weksel in blanco, poręczenie weksla, zastaw rejestrowy, cesja z dotacji, cesja polisy	KT: 32 063,76 DT: 5 017,81 27 045,95
22	PKO Leasing	Pożyczka leasingowa 01456/PI/19	PLN	09.2019 - 08.2026	weksel in blanco, poręczenie weksla, zastaw rejestrowy, cesja z dotacji, cesja polisy	KT: 3 836,24 DT: 814,52 3 021,72
23	PKO Leasing	Pożyczka leasingowa 01459/PI/19	PLN	09.2019 - 09.2026	weksel in blanco, poręczenie weksla, zastaw rejestrowy, cesja z dotacji, cesja polisy	KT: 22 319,36 DT: 3 511,48 18 807,88
24	PKO Leasing	Pożyczka leasingowa 01457/PI/19	PLN	08.2019 - 08.2026	weksel in blanco, poręczenie weksla, zastaw rejestrowy, cesja z dotacji, cesja polisy	KT: 55 549,13 DT: 8 869,44 46 679,69
25	PKO Leasing	Pożyczka leasingowa 01455/PI/19	PLN	09.2019 - 08.2026	weksel in blanco, poręczenie weksla, zastaw rejestrowy, cesja z dotacji, cesja polisy	KT: 15 131,46 DT: 2 367,93 12 763,53
26	PKO Leasing	Pożyczka leasingowa 02536/PI/19	PLN	12.2019 - 12.2026	weksel in blanco, poręczenie weksla, zastaw rejestrowy, cesja z dotacji, cesja polisy	KT: 3 178 074,00 DT: 2 233 773,59 944 300,41
1	Getin Leasing	Getin Leasing / Półautomat do zaklejania kartonów	PLN	2016.07 – 2021.07	brak	KT: 2 257,36
2.	Getin Leasing	Getin Leasing / Linia pakująca kartony	PLN	2016.07 – 2021.07	brak	KT: 1 708,25
3	PKO Leasing	PKO Leasing - leasing zwrotny - automatyczna linia do prod. makaronu La Parmigiana	PLN	30.04.2017 - 15.04.2022	weksel, cesja z polisy ubezpieczeniowej	KT: 301 143,87 DT: 224 446,51 76 697,36
4	PKO Leasing	Pekao Leasing Wózek Widłowy	PLN	04.2017 – 04.2022	weksel	KT: 11 230,40 DT: 7 889,01 3 341,39
5	Idea Getin Leasing	Podwójny przekładak sit z obrotem	PLN	02.2018 – 02.2023	brak	KT: 67 176,24 DT: 32 105,28 35 070,96
6	Grenke Leasing	Ekspres do kawy	PLN	02.2018 – 02.2021	weksel	KT: 835,08
7	Idea Getin Leasing	Wózek widłowy ERE 120	PLN	05.2018 - 04.2023	brak	KT: 8 605,35 DT: 3 649,80 4 955,55
8	Idea Getin Leasing	Wózek widłowy ERC 212	PLN	05.2018 - 04.2023	brak	KT: 9 773,34 DT: 4 162,32 5 611,02
9	Alior Leasing	Sam. Osobowy Astra 1	PLN	06.2018 - 12.2021	brak	KT: 8 886,26
10	Alior Leasing	Sam. Osobowy Astra 2	PLN	06.2018 - 12.2021	brak	KT: 9 081,04

12	Alior Leasing	Sam. Osobowy Astra 4	PLN	06.2018 - 12.2021	brak	KT: 9 324,77
13	Grenke Leasing	Laptop HP x2, Dell x1	PLN	05.2019 - 05.2021	weksel	KT: 1 757,97
14	Grenke Leasing	Notebook ASUS	PLN	11.2019 - 11.2021	weksel	KT: 953,37
15	Grenke Leasing	Atramentowa drukarka	PLN	12.2019 - 12.2022	weksel	KT: 8 652,00 DT: 4 489,44 DT: 4 162,56
16	Grenke Leasing	Serwer	PLN	11.2018 - 11.2021	weksel	KT: 3 510,96
17	Grenke Leasing	Laptop Dell	PLN	01.2019 - 01.2022	weksel	KT: 1 024,94 DT: 993,24 DT: 31,70
18	Pekao Leasing	Samochód ciężarowy DAF	PLN	01.2020 - 01.2025	weksel	KT: 81 339,91 DT: 18 856,24 DT: 62 483,67
19	EFL	Samochód osobowy OPEL INSIGNIA	PLN	03.2020 - 03.2023	weksel	KT: 29 083,61 DT: 12 926,05 DT: 16 157,56
20	EFL	Samochód osobowy Mercedes Benz	PLN	06.2020 - 06.2025	weksel	KT: 193 279,47 DT: 26 216,46 DT: 167 063,01
21	EFL	Samochód osobowy Porsche Cayenne	PLN	07.2020 - 07.2025	weksel	KT: 163 197,20 DT: 36 266,04 DT: 126 931,15
22	PKO Leasing	Serwer NAS	PLN	12.2020 - 12.2022	weksel	KT: 17 435,43 DT: 8 880,41 DT: 8 555,02

7. Ryzyka zidentyfikowane w Spółce i metody ich ograniczenia lub wyeliminowania

W ramach prowadzonej działalności Wytwórni Makaronu Domowego POL-MAK S.A. identyfikuje się poniższe rodzaje ryzyk oraz wprowadza niżej wskazane metody ich ograniczenia/wyeliminowania:

1. Ryzyko zmiany stóp procentowych - spółka zabezpiecza ryzyko zmiany stóp procentowych w zakresie kredytu inwestycyjnego nr 67 1020 3147 0000 8696 0038 8348 za pośrednictwem zawartej transakcji zamiany stóp procentowych IRS. Transakcja zabezpiecza stały poziom stopy procentowej w okresie 01.2020 - 01.2023. Do pozostałych transakcji spółka nie stosuje zabezpieczeń ryzyka.
2. Ryzyko niekorzystnej zmiany cen surowców – spółka dywersyfikuje portfel dostawców surowców wykorzystywanych do produkcji makaronu w taki sposób, że prowadzi bieżącą współpracę z min. 3 dostawcami kluczowych surowców.
3. Ryzyko kredytowe - spółka identyfikuje ryzyko w zakresie kredytowania odbiorców i tym samym możliwości powstania należności nieściągalnych. Elementem procesu zarządzania ryzykiem kredytowym jest bieżący monitoring należności oraz ubezpieczenie kredytu kupieckiego udzielonego kontrahentom, w ramach którego

ubezpieczony zostaje średnioroczny przewidywany poziom należności od kontrahenta.

4. Ryzyko operacyjne w tym wpływ Pandemii COVID19- identyfikowane jako brak realizacji założonego celu sprzedażowego i rozwojowego wskutek zmiany warunków rynkowych, spółka posiada doświadczoną kadrę realizującą czynności z zakresu, handlu, promocji i marketingu, która na bieżąco analizuje zachodzące trendy na rynku. W ramach czynności ograniczających ryzyko można wyróżnić m.in.: dostosowanie struktury asortymentu do potrzeb zgłaszanych przez rynek, weryfikowanych na podstawie bieżącego monitoringu rynku, promowanie sprzedawanego asortymentu za pośrednictwem budżetu wsparcia sprzedaży, budżetu na reklamę i promocję, prowadzenie corocznych rozmów handlowych na podstawie których ustalane są warunki sprzedażowe. Spółka przeprowadza cykliczne spotkania działu handlu i marketingu w celu aktywnego i możliwie najszybszego reagowania na powstające trendy rynkowe.
5. Ryzyko zmiany kursów walut - identyfikuje się ryzyko w zakresie spłaty kredytu inwestycyjnego zaciągniętego w walucie EUR oraz zaciągania bieżących zobowiązań handlowych z zagranicznymi kontrahentami. Spółka ogranicza eskalację ryzyka za pośrednictwem prowadzenia sprzedaży eksportowej, która generuje płatności w walucie EUR, dzięki czemu walutowy bilans płatniczy pozostaje zrównoważony.
6. Ryzyka prawno-podatkowe - spółka prowadzi bieżącą współpracę z doradcami podatkowymi i kancelarią adwokacką, na podstawie zawartych umów o współpracy. Czynności minimalizujące ryzyko prawno-podatkowe polegają na formułowaniu kompleksowych zapytań do w/w doradców prawno - podatkowych, którzy w możliwie najszybszy sposób udzielają wyczerpujących odpowiedzi na zadane pytania, zgodnie z aktualnymi przepisami prawno-podatkowymi.
7. Ryzyko płynności finansowej - w celu zachowania płynności finansowej i ograniczenia występowania ryzyka utraty płynności, spółka prowadzi czynności mające na celu utrzymanie optymalnej struktury sprzedaży, zwiększania poziomu cen sprzedaży, adekwatnie do zachodzących tendencji rynkowych, utrzymywania optymalnego poziomu zapasów i prowadzenia polityki zakupowej w taki sposób, aby dążyć do równoważenia bilansu płatniczego.
8. Ryzyko przerwy w działalności - spółka identyfikuje możliwość powstania przerwy w działalności wskutek powstania zdarzenia losowego, awarii/uszkodzenia maszyny. Sposobem zabezpieczenia się przed znaczącym wpływem ryzyka na działalność spółki jest ubezpieczenie rzeczowych składników majątku wypłacane w wartości odtworzeniowej maszyny, w ramach której powstała szkoda oraz utraty zysku, które jest wypłacane po określonym w OWU okresie karencji. Ograniczenie ryzyka z zakresu awarii maszyny: pracownicy spółki w każdy wtorek, każdego tygodnia

dokonyują przeglądu jednej z linii produkcyjnych, dzięki czemu każda linia podlega przeglądowi raz na 5 tygodni, co pozwala na szybkie wykrycie bieżącego nadmiernego zużycia podzespołów i przeprowadzenie doraźnej konserwacji urządzeń. W strukturze zakładu funkcjonuje magazyn części zamiennych, gdzie przechowywane są części zamienne cechujące się najwyższym poziomem awaryjności w ramach posiadanych maszyn i urządzeń .

9. Ryzyko wycofania produktu z rynku - spółka posiada polisę ubezpieczeniową w ramach której ubezpieczone są nieprzewidziane zdarzenia z zakresu skażenia przypadkowego, wycofania rządowego, złośliwej ingerencji w produkt, wymuszenia dotyczącego produktu, przywrócenia poziomu sprzedaży, niekorzystnego rozgłosu, przerwy w działalności, kosztu zastąpienia, kosztu okupu, które identyfikuje jako ryzyka, ubezpieczone zgodnie z polisą i OWU do wartości sumy ubezpieczenia i określonych podlimitów.
10. Ryzyko niedoboru pracowników - spółka prowadzi politykę kadrową zapewniającą optymalny poziom zatrudnienia. Działaniami mającymi na celu ograniczenie możliwości wystąpienia ryzyka są: współpraca z Urzędem Pracy w Łęcznej oraz agencją pracy tymczasowej na podstawie zawartej umowy .
11. Ryzyko środowiskowe - spółka ogranicza ryzyko poprzez bieżącą współpracę z podmiotami zajmującymi się odbiorem odpadów, recyklingiem i utylizacją. Dodatkowo zgodnie z przepisami firma posiada nadany numer BDO i prowadzi rejestr odpadów.

Kluczowe wskaźniki efektywności działalności w ujęciu finansowym i niefinansowym oraz informacje dotyczące zagadnień pracowniczych i środowiska naturalnego

		2020	2019
Rentowność sprzedaży mierzona zyskiem ze sprzedaży	Zs/Psn	2 %	0,05%
Rentowność sprzedaży mierzona zyskiem netto	Zn/Psn	3,35 %	1,01%
Rentowność aktywów ogółem	$(Zn+o*(1-T))/Kog\acute{s}r$	6,1 %	2,92%
Rentowność kapitału własnego	Zn/Kwśr	41,4 %	16,10%
Dźwignia finansowa	ROE - ROA	35,3 %	13,19%
Obrotowość aktywów ogółem	PSN/Aośr	1,47	1,60
Obrotowość aktywów trwałych	PSN/Atśr	2,14	2,28
Obrotowość należności krótkoterminowych / cykl rotacyjny	Psn/Nśr	10,12 / 36 dni	11,20 / 32 dni
Obrotowość zobowiązań krótkoterminowych / cykl rotacyjny	KDO-A / Zob. bieżące śr	7,04 / 51 dni	5,98/ 60 dni
Wskaźnik ogólnej płynności	AO/ZB bieżące	0,71	0,61
Wskaźnik szybkiej płynności	AO-zap / ZB bieżące	0,50	0,43
Wskaźnik zadłużenia ogółem	Kapitały obce / Aog	0,86	0,90
Poziom wypłacalności (Kw/Aog) 16%	Kw/Aog	0,14	0,10
Analiza dyskryminacyjna wg. Mączyńskiej		1,25	0,65
Przeciętne zatrudnienie		124	121
Średnia nominalna wydajność zakładu		280kg/h	250kg/h
Posiadane zdolności produkcyjne nominalne		1,4 t/h	1,25 t / h

Zmiany w ramach najistotniejszych wskaźników finansowych i niefinansowych spółki Wytwórnia Makaronu Domowego POL-MAK S.A. wskazują na:

- wzrost rentowności sprzedaży w roku 2020 mierzonej zyskiem netto o ponad 2 pkt procentowe w stosunku do roku 2019,
- znacząco wzrosła rentowność kapitałów własnych, która wyniosła 41,4 %, co jest odzwierciedlone dodatnim efektem dźwigni finansowej +35,3 % - wskutek zaangażowania kapitałów obcych w działalność spółki,
- nieznacznie spadła efektywność wykorzystania aktywów jednostki, gdzie z każdej złotówki aktywów zaangażowanych w majątek spółki osiągnięto 1,47 zł przychodu ze sprzedaży,
- wydłużeniu uległ cykl rotacji należności z 32 dni w roku 2019 do 36 dni w roku 2020,
- skróceniu uległ cykl regulowania zobowiązań o ok. 9 dni,
- poprawił się wskaźnik zadłużenia ogółem i poziom wypłacalności o ok. 4 pkt procentowe,
- wskaźnikowa analiza płynności bieżącej wskazuje na niewystarczający poziom płynności w spółce, co jest determinowane głównie tym, iż w ramach zobowiązań krótkoterminowych wykazane są wartości pożyczek leasingowych finansujących zakup środków trwałych w ramach realizacji projektu z działania 3.2.1 Badania na rynek, które zostaną spłacone z uzyskanej dotacji i zwrotu VAT w wysokości 2,1 mln zł w roku 2021 ,dodatkowo negatywnie na wartość tego wskaźnika wpływają wartości niewymagalnych w roku 2020 kredytów obrotowych – 2 mln zł
- analiza dyskryminacyjna wg modelu Mączyńskiej wskazuje na przedsiębiorstwo w dość dobrej kondycji finansowej, na co ma wpływ głównie ponoszenie na bieżąco nakładów inwestycyjnych, niezbędnych dla rozwoju spółki, z których właściwa stopa zwrotu i optymalizacja struktury kosztowej zostanie osiągnięta w kolejnych latach,

III. Podsumowanie

1. Ogólna ocena sytuacji w roku sprawozdawczym

Pomimo trudnego okresu w segmencie makaronów uwarunkowanego silną konkurencją w branży oraz trwającą Pandemią COVID19, Wytwórnia Makaronu Domowego POL-MAK S.A. konsekwentnie umacnia swoją pozycję na rynku makaronów w Polsce. POL-MAK S.A. posiada już markę ogólnopolską i jest jedną z trzech największych firm sprzedających makaron pod własną marką. W IVQ 2020 r. udział w sprzedaży w Total Polska, wg. badań rynkowych AC Nielsen, wyniósł 5,4% co dało firmie trzecią pozycję z pośród wszystkich firm sprzedających makaron na rynku Polskim

pod marką producenta. Zaistniała sytuacja jest wynikiem konsekwentnie realizowanej strategii opartej na aktywnych działaniach pro sprzedażowych, prowadzonych kampaniach reklamowych, udoskonalaniu technologii oraz nieustannemu poszerzaniu oferty.

Aktywna sprzedaż była realizowana za pomocą działu sprzedaży, który w roku 2020 liczył 28 osób. Ich głównym zadaniem jest dbałość o dostępność poszczególnych grup produktowych na półkach w jak największej liczbie PSD (punktów sprzedaży detalicznej). Ten sposób sprzedaży firma realizuje już od ponad 12 lat. Jest to bardzo kosztowny forma rozwoju rynku, jednak dzięki takiej aktywności, na przestrzeni tych lat, POL-MAK S.A. z firmy lokalnej stał się jednym z największych producentów makronu w Polsce.

Kolejnym bardzo istotnym elementem rozwoju firmy jest praca nad wzrostem rozpoznawalności marki POL-MAK MAKARONIARNIA. W roku 2020 została dwukrotnie przeprowadzona ogólnopolska sponsorska kampania reklamowa dla marki „Tradycyjny z Ludwina”. Kampania za pośrednictwem TV dotarła do milionów konsumentów. Aktywność ta była kontynuacją działań reklamowych z roku 2017 i wstępem do działań, które zostały rozpoczęte pod koniec 2020 i zostaną zrealizowane w roku 2021 roku przy pomocy umowy o dofinansowanie ze środków UE Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich mających na celu wsparcie działań promocyjnych i informacyjnych. Działania reklamowe są bardzo wysoce kosztowne dla firmy, jednak znacznie zwiększają rozpoznawalność marki, przywiązanie do marki, a w konsekwencji długofalowe bezpieczeństwo sprzedażowe dla firmy, co determinuje zasadność inwestycji w tym obszarze.

Powyższe działania sprzedażowe i reklamowe, pozwoliły również na zmianę postrzegania firmy na rynku tj. z firmy małej, rodzinnej o stosunkowo niskich możliwościach produkcyjnych i technologicznych, do firmy wciąż rodzinnej, ale bardzo sprawnej, o innowacyjnym podejściu zarządczym, produktowym i rynkowym, która stawia POL-MAK jako rzetelnego partnera do współpracy dla najbardziej wymagających klientów.

Rozpoczęte i zrealizowane inwestycje w roku 2020 polegające na zakończeniu procesu zakupu robota do pakowania torebek jednostkowych makaronu w opakowania zbiorcze i paletyzację kartonów, budowę łącznika pomiędzy halą produkcyjną nr 3, a magazynem, będącym pierwszym etapem rozbudowy infrastruktury Spółki opiekującej na łączną kwotę kosztorysu 10,3 mln zł, znacznie unowocześniły i rozbudowały park maszynowy Spółki POL-MAK S.A., przez co zwiększyły się możliwości buforowego magazynowania wyrobów oraz optymalizacji procesu pakowania produkowanego asortymentu. Inwestycje te znacząco wpłyną również na zmniejszenie kosztów produkcji w 2021 roku, a tym samym poprawę rentowności firmy.

Obecna infrastruktura produkcyjna pozwala na kontynuowanie rozwoju sprzedaży, bez obawy braku dostępności towaru.

W roku 2020 POL-MAK S.A. złożył wniosek o dofinansowanie projektu mającego na celu wdrożenie do produkcji innowacyjnej receptury makaronu o niskim indeksie glikemicznym – Makaron dla Diabetyków (IG40). Wniosek został pozytywnie oceniony i podpisano umowę o dofinansowanie. Wartość projektu 42 mln zł brutto, wartość wydatków kwalifikowanych 35 mln zł, wartość dofinansowania 21 mln zł. W ramach realizacji projektu wybudowano wcześniej wspomniany łącznik i zakupiono wagodetektory 2 szt, pozostała część projektu zostanie zrealizowana w latach 2021-2023 i zwiększy posiadane zdolności produkcyjne Spółki ponad dwukrotnie. Realizowany projekt jest wypadkową zakończonych prac badawczo rozwojowych nad recepturą i technologią produkcji makaronu o niskim indeksie glikemicznym <40. Prace te prowadził Uniwersytet Przyrodniczy w Lublinie na zlecenie POL-MAK S.A.. Projekt trwał blisko 2,5 roku i był współfinansowany dotacją ze środków UE. W wyniku badań została opracowana receptura

i technologia produkcji makaronu o indeksie glikemicznym równym 37, co zostało potwierdzone badaniami na ludziach. Obecnie opracowana receptura jest zgłoszona do urzędu patentowego. Realny termin wdrożenia produktu w działalność Spółki to rok 2022.

2. Plany POL-MAK na 2021 rok i lata następne

Celem nadrzędnym na rok 2021 jest dalsze umacnianie pozycji firmy i marki POL-MAK na rynku polskim, przy jednoczesnym wypracowaniu obrotu na poziomie min 53 mln i zysku min 3 mln, a tym samym wzrost poziomu rentowności i polepszenie wskaźników płynności finansowej spółki. Szacowany wzrost przychodów jest możliwy dzięki zintensyfikowaniu współpracy z obecnymi klientami tj. poprzez poszerzenie współpracy z siecią Lidl (planowane wprowadzenie produktów POL-MAK, jako stały asortyment), Biedronka TESCO, Lewiatan, Delikatesy Centrum, Stokrotka, Carrfour, Auchan, Aldi gdzie są prowadzone bardzo zaawansowane rozmowy dotyczące poszerzenia dostępnego asortymentu POL-MAK w tych sieciach. Również planowane jest pozyskanie nowych klientów jak Żabka, Netto, Dino. Wraz ze wzrostem przychodów, oczekiwana jest poprawa rentowności spółki z uwagi na wzrost wykorzystania infrastruktury produkcyjnej, a tym samym obniżenie jednostkowego kosztu wytworzenia.

Spółka posiada sprzęt i doświadczoną kadrę we wszystkich obszarach niezbędnych do prawidłowego funkcjonowania firmy. Działania prowadzone w 2017, 2018, 2019 i 2020 roku zdecydowanie wpłynęły na poprawę wizerunku produktu, a tym samym na wzrost przychodów i umocnienie pozycji w rynku, w związku z czym będą one kontynuowane w roku 2021. Od drugiej połowy stycznia rozpocznie się największa w historii firmy ogólnopolska kampania reklamowa na makron „Tradycyjny z Ludwina” wyróżniony znakiem „Jakość Tradycja”. Główna część kampania będzie trwała do połowy marca. Kampania będzie realizowana w ramach przyznanego dofinansowania przez KOWR. Wartość projektu to blisko 2,5 mln zł. Poziom dofinansowania to 70%. Całkowite jej zakończenie oraz złożenie wniosku o płatność końcową planowane jest na IV kwartał 2021, przy czym w II kwartale, planowane jest złożenie wniosku o płatność pośrednią, która pozwoli rozliczyć 99% dotacji, co zmniejszy zadłużenie firmy.

W IQ 2021 planowane jest ogłoszenie przetargów dotyczących budowy oraz dostawy maszyn i urządzeń dla projektu „**Makaron dla Diabetyków (IG40) – Pasta for Diabetics (GI40)**”, który polega na wdrożeniu do oferty makaronów o bardzo niskim indeksie glikemicznym. Projekt ten obejmuje:

- budowę hali produkcyjnej wraz z zapleczem socjalno-biurowym, budowę budynku wsparcia technicznego, budowę magazynu, rozbudowę magazynu mąki, kotłowni i sprężarkowni. Planowany termin rozpoczęcia robót budowlanych 04.2021. Planowany termin zakończenia to 11.2021.
- zakup linii produkcyjnych, urządzeń pakujących, robotów do konfekcjonowania oraz paletyzacji, mobilnych regałów wysokiego składowania, oraz innych urządzeń niezbędnych do realizacji tego projektu i wprowadzenia makaronu o niskim indeksie glikemicznym na rynek. Planowany termin zamówienia maszyn i urządzeń II Q 2021, planowany termin instalacji maszyn i urządzeń III Q 2021/IQ 2022.

W I Q 2021 planowane jest uzyskanie płatności końcowej w ramach projektu inwestycyjnego dotyczącego wdrożenia technologii produkcji makaronu nierówno siekanego. Obecnie złożony jest wniosek o płatność końcową.

W IQ 2021 planowane jest stworzenie dodatkowego stanowiska KAM (Key Account Manager), w dziale sprzedaży. Dodatkowy etat wpłynie na poprawę jakości

obsługi klientów w kanale nowoczesnym, dzięki czemu możliwa będzie intensyfikacja działań u obecnych klientów jak i pozyskanie nowych.

Róża Polak
Wiceprezes Zarządu

Dominik Polak
Wiceprezes Zarządu

Grzegorz Polak
Prezes Zarządu

Ludwin Kolonia, 18.03.2021