

ROZDZIAŁ V – Dane o działalności Emitenta

1. Produkty i usługi Emitenta







PTS „Plast-Box” S.A. koncentruje swą działalność produkcyjną na wytwarzaniu nowoczesnych opakowań z tworzyw sztucznych na masową skalę. Swą ofertę skierowuje do firm przemysłu chemicznego (farb i lakierów) i spożywczego (opakowania jednostkowe i zbiorcze). Podstawową grupę odbiorców tworzą duże i średnie firmy, Spółka nie zaniedbuje jednak i małych odbiorców. Potencjał produkcyjny tworzą wysoko wydajne nowoczesne wtryskarki zestawione w linie produkcyjne. Rozwój branży farb i lakierów, branży spożywczej, perspektywy eksportu oraz ekspansji na rynki wschodnie pozwalają Spółce myśleć o rozwoju produkcji i doskonaleniu oferty.

Podstawowe produkty Emitenta to:

- **wiadra plastikowe** o różnych pojemnościach i kształtach;
- **skrzynie plastikowe** o różnych pojemnościach i wzorach użytkowych;
- pozostałe produkty:
 - **palety plastikowe;**
 - **wyspecjalizowane pojemniki** m.in. na odpady szpitalne.

Rysunek V 1.1. Oferta asortymentowa Emitenta



	<p>Wiadra okrągłe</p> <p>0,55 l – 2 wzory 1,0 l – 3 wzory 2,75 l – 1 wzór 3,0 l – 4 wzory 5,0 l – 4 wzory 10,0 l – 7 wzorów 12,0 l – 1 wzór 17,5 l – 1 wzór 20,0 l – 2 wzory 33,0 l – 1 wzór</p>	<p>Skrzynie ogrodnicze 21 wzorów</p> 
	<p>Wiadra prostokątne 4 wzory</p>	<p>Skrzynie na owoce i warzywa 10 wzorów</p> 
	<p>Wiadra owalne 3 wzory</p>	<p>Skrzynie przemysłowe i akcesoria ponad 70 wzorów</p> 
		<p>Skrzynie dla przemysłu mięsnego 15 wzorów</p> 
		<p>Skrzynie składane 9 wzorów</p> 
		

Źródło: Spółka

1.1. Wiadra plastikowe

Oferta Spółki w tym asortymencie obejmuje opakowania w formie wiadra w trzech podstawowych kształtach: tradycyjnego okrągłego i zdobywających popularność owalnego i prostokątnego. Wiadra produkowane są w kilku kolorach, mogą być dostarczane z nadrukiem wykonywanym w Spółce lub gładkie (bez nadruku). W sprzedaży dominują wiadra białe. Kolejnym wyróżnikiem asortymentowym jest pojemność jednostkowa wiader, zawierająca się w szerokim przedziale od 0,55 do 33 l, przy wysokości od 80,5 do 404 mm i ciężarze od 29,2 do 1300 g. Wiadra w zależności od oczekiwań klienta mogą być wyposażone w uchwyty (rączki) metalowe lub plastikowe. Wiadra mogą być zamykane pokrywkami zwykłymi lub zaopatrzonymi w plomby, informujące o otwarciu pokrywki.

Oferowana jest pełna gama kolorystyczna wiader, pokrywek i rączek plastikowych, również w różnych kolorach w jednym zestawie. Spółka na zlecenie zamawiającego może na wyrobach białych i kolorowych wykonać nadruk wg zleconego wzoru. Spółka dysponuje nowoczesnymi maszynami do nadruku metodą suchego offsetu, a nadruk może być wykonany w 6, 4 lub 2 kolorach. Wyroby spełniają wszystkie normy wytrzymałości, szczelności, odporności na wysoką temperaturę obowiązujące w Polsce i w krajach UE. Spółka posiada certyfikat ISO 9001:2000 i na bieżąco bada jakość swoich produktów we własnym, doskonale wyposażonym laboratorium.

Wiadra plastikowe to podstawowy rodzaj opakowania na farby, zaprawy murarskie, klejów itp. produkty. Odchodzenie przemysłu farb i lakierów od wyrobów opartych na rozpuszczalnikach w kierunku wyrobów wodorozcieńczalnych poszerza rynek dla opakowań Spółki, eliminując wiadra metalowe. Również w przemyśle spożywczym wiadra o różnej pojemności i kształcie coraz częściej wypierają inne rodzaje opakowań. Spółka jako jedyny wytwórca opakowań plastikowych tego typu dla przemysłu spożywczego wdrożyła procedury związane z systemem HACCP. Po wejściu Polski w strukturę UE firmy nie posiadające certyfikatu HACCP nie będą mogły produkować opakowań na rynek spożywczy.

W 2002 roku Spółka wyprodukowała i sprzedała 15,5 mln wiader, dominowały w sprzedaży wiadra białe, 10-litrowe (z nadrukiem i bez nadruku).

Tabela V. 1.1. Asortyment opakowań typu wiadra i puszki produkowany przez Spółkę w 2002 roku oraz średni poziom cen jednostkowych opakowań

Kolor	Rodzaj	Pojemność	Średnia cena	Kolor	Rodzaj	Pojemność	Średnia cena
Opakowania bez nadruku							
PUSZKI				WIADRA			
	Puszka		0,74 zł	Kolorowe	Prostokątne		
WIADRA					Wiadro	10 l – PR	2,99 zł
Białe	Prostokątne				Typowe – okrągłe		
	Wiadro	10 l – PR	2,80 zł		Wiadro	0,5 l	0,28 zł
	Typowe – okrągłe				Wiadro	10 l	2,34 zł
	Wiadro	0,5 l	0,30 zł		Wiadro	12 l	3,08 zł
	Wiadro	10 l	2,50 zł		Wiadro	1 l	0,48 zł
	Wiadro	12 l	3,29 zł		Wiadro	2,75 l	0,64 zł
	Wiadro	17,5 l	3,92 zł		Wiadro	20 l	4,47 zł
	Wiadro	1 l	0,50 zł		Wiadro	33 l	6,49 zł
	Wiadro	20 l	4,39 zł		Wiadro	3 l	1,07 zł
	Wiadro	33 l	7,40 zł		Wiadro	5 l	1,40 zł
	Wiadro	3 l	1,09 zł		Wiadro	33 l	6,17 zł
Wiadro	5 l	1,47 zł	Niebieski		Typowe – okrągłe		
Błękitny	Typowe – okrągłe			Wiadro	33 l	6,17 zł	
	Wiadro	10 l		2,85 zł			
	Wiadro	33 l		6,56 zł			
	Wiadro	5 l	1,59 zł				
Średnia cena puszek i wiader bez nadruku							1,35 zł

Kolor	Rodzaj	Pojemność	Średnia cena	Kolor	Rodzaj	Pojemność	Średnia cena
Opakowania z nadrukiem							
Wiadra							
Białe	Typowe – okrągłe			Kolorowe	Typowe – okrągłe		
	Wiadro	10 l	2,78 zł		Wiadro	10 l	2,41 zł
	Wiadro	17,5 l	4,50 zł		Wiadro	17,5 l	4,70 zł
	Wiadro	2,75 l	0,97 zł		Wiadro	20 l	4,59 zł
	Wiadro	20 l	4,80 zł		Wiadro	3 l	1,20 zł
	Wiadro	3 l	1,36 zł		Wiadro	5 l	1,59 zł
	Wiadro	5 l	1,46 zł				
Średnia cena wiader z nadrukiem							2,35 zł
Średnia cena jednostkowa puszek i wiader ogółem							1,80 zł

Źródło: Spółka

1.2. Skrzynie

Obecną znaczącą pozycję na rynku skrzyń Spółka w znacznej mierze zawdzięcza związkom kapitałowemu z niemiecką firmą Bekuplast GmbH. Oferta Spółki w zakresie produkcji skrzynek jest zróżnicowana, co do wzornictwa i pojemności od 15 do 610 litrów, stąd waga skrzynki może się wahać od 830 do 3510 g. Również pod względem kolorystycznym Spółka jest w stanie spełnić oczekiwania klienta, produkując wyroby w bogatej kolorystyce. Wzornictwo skrzynki jest pochodną ich przeznaczenia. Spółka produkuje skrzynki zwykle i składane, o kształtach uzależnionych od oczekiwań odbiorców. W wielu branżach przemysłu spożywczego przyjęły się różne wzory skrzynek, różniące się kształtem i pojemnością. Większość wzorów skrzynek obecnych na rynku jest zastrzeżona i ich produkcja wymaga posiadania licencji. Główni odbiorcy skrzynek w przemyśle spożywczym to producenci pieczywa, mięsa, nabiału. Skrzynki to tradycyjny rodzaj opakowania stosowany przez producentów warzyw i owoców. Spółka posiada możliwości produkcyjne i duże doświadczenie przy produkcji skrzynek przegrodowych, które pełnią rolę opakowania zbiorczego, szczególnie na wyroby alkoholowe (piwo, wódki).

Na życzenie klienta na skrzynkach umieszcza się nadruk płaski, dwukolorowy, metodą sitodruku. Przy dużych partiach i obiecującej, długofalowej współpracy, klient może zamówić skrzynkę z „wyciskany”, lub wygrawerowanym napisem zawierającym odpowiednie informacje. W 2002 r. w Spółce wyprodukowano i sprzedano ponad 900 tys. skrzynek.

2. Otoczenie, w jakim Emitent prowadzi działalność

2.1. Tendencje na rynku wiader i skrzynek z tworzyw sztucznych

Krajowy rynek wiader i skrzynek rozwijał się pod wpływem zmian, jakie następowały w branżach reprezentujących głównych odbiorców opakowań. Koncentracja produkcji, wzrost jakości produktów wpływał i wpływa na oczekiwania co do jakości i wzornictwa opakowań, a także i profesjonalnej współpracy między producentem opakowań a jego klientem. Opakowania dla większości odbiorców Spółki to nie tylko ochrona produktu i możliwość jego dystrybucji. Opakowanie pełni rolę informacyjną, określa pośrednio jakość produktu, pozycjonuje go na rynku, wpływa na decyzję klienta.

Opakowanie może wpływać na koszty produkcji (straty przy konfekcjonowaniu) i dystrybucji. Rosnące wymagania odbiorców, a tym samym zgoda na wyższe ceny pozwoliły producentom opakowań na inwestycje w nowe technologie oraz doskonalenie technik wytwarzania. Produkcja opakowań plastikowych stała się trudnym, ale i perspektywicznym kierunkiem działalności produkcyjnej. Oczekiwania rynku wyznaczyły kierunek zmian w branży opakowań plastikowych. Producenci markowych produktów, mający znaczącą pozycję na rynku, nie próbują oszczędzać na opakowaniach kosztem ich jakości. Wiążą się z producentami opakowań mającymi odpowiedni potencjał produkcyjny i finansowy, strukturę organizacyjną, wdrożone procedury dające pewność otrzymania opakowań spełniających najwyższe wymagania. Tylko najwięksi producenci opakowań będą w stanie nadążać za zmianami oczekiwań klientów. Przykładem tego może być zdobywająca rynek technologia IML (In-Mould-Labeling) – to nowoczesny proces dekoracyjny, w którym etykieta wykonana z tego samego materiału co opakowanie łączy się z nim w fazie płynnej. Technologia daje nieograniczone możliwości w procesie nanoszenia informacji na opakowanie plastikowe lub jego dekoracji. Równocześnie jest to technologia znacznie skracająca czas produkcji opakowań z nadrukiem, gdyż odbywa się to w jednym cyklu.

Przemysł opakowań, szczególnie korzystający z nowoczesnych wysoko wydajnych technologii, wymaga od producenta dużego potencjału finansowego, doskonałej organizacji pracy, szczegółowej wiedzy praktycznej z wielu dziedzin, znajomości rynku od strony dostawców surowców i odbiorców produktów. Produkcja doskonałych, a często wręcz perfekcyjnych opakowań stała się wręcz sztuką dostępną dla niewielu producentów.

W branżach, do których Spółka kieruje swoje wyroby, funkcjonują również firmy małe, niszowe, produkujące wyroby tanie, niemarkowe, zwykle znane tylko lokalnie. Firmy te oszczędzają na każdym etapie produkcji i obecnie rzadko są stałymi klientami Spółki. Do niedawna partnerami dla tego typu odbiorcy byli mali producenci opakowań, używający zwykle mało nowoczesnego parku maszynowego, pracujący najczęściej od zamówienia do zamówienia. Coraz częściej również małe firmy przywiązują dużą wagę do jakości opakowań i stają się klientami Spółki.

2.2. Rynek wiader plastikowych

Produkcja wiader z tworzyw sztucznych to podstawowy kierunek produkcji Spółki zarówno po względem ilościowym, jak i wartości produkcji oraz sprzedaży. W tym segmencie Spółka osiągnęła największe sukcesy i ten kierunek zamierza rozwijać w pierwszej kolejności.

Opakowania w kształcie wiader znajdują zastosowanie w wielu branżach, a w niektórych wręcz dominują. Wiadro to typowe jednostkowe opakowanie dla produktów mających postać płynną lub sypką, roztworów, zawiesin itp. Jego atuty to relatywnie niski ciężar własny, estetyka, nieograniczone możliwości oznakowania. Odbiorcy wiader plastikowych wywodzą się z następujących branż:

- **szeroko rozumianego przemysłu chemicznego**, w szczególności są to producenci: farb i lakierów wodorozcieńczalnych, klejów, środków czystości, olejów i smarów, nawozów sztucznych i środków ochrony roślin;
- **przemysłu materiałów budowlanych**, a w szczególności producenci: gładzi, tynków, zapraw gipsowych;
- **przemysł spożywczy**, a w szczególności producenci: kiszzonek, sałatek warzywnych, dżemów, sosów, majonezów, lodów, przetworów rybnych, gotowej żywności.

Brak oficjalnych i dokładnych danych statystycznych obrazujących rynek opakowań plastikowych od strony ilościowo-asortymentowej. Spółka na własny użytek dokonuje szacunków rynku, posilując się dostępnymi danymi oraz raportami firm badających rynek. W prezentowanych szacunkach rynku opakowań plastikowych wykorzystano m.in. raport firmy Coface Intercredit Poland sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (Intercredit) – jednej z największych wywiadowni gospodarczych działających w Polsce – z czerwca 2003 roku. Szacując krajowy rynek opakowań, Spółka bazuje na danych z raportów rocznych firmy Intercredit obrazujących sprzedaż roczną, którą koryguje o wielkość eksportu (około 30%), a następną korekcją dotyczy sprzedaży usług i towarów obcych. Tak uzyskane dane Spółka przyjmuje jako sprzedaż krajową poszczególnych producentów i ich udział w rynku.

O ile szacunek rynku wiader od strony producentów farb i lakierów jest możliwy i stosunkowo wiarygodny, to w miarę dokładna ocena potencjału pozostałych rynków napotyka na znaczne trudności. Rynek opakowań dla przemysłu spożywczego jest bardzo różnorodny, a stąd statystyki i oceny ilościowej strony rynku różnią się znacznie w zależności od podawanego źródła. Jedną z przyczyn może być rozpatrywanie rynku opakowań sztucznych łącznie z butelkami typu PET, pojemniczkami na jogurty, serki oraz z naczyniami jednorazowymi, które są niekonkurencyjne do oferty „Plast-Box” S.A. Szacując rynek opakowań dla przemysłu spożywczego, Spółka uwzględnia poziom importu i eksportu opakowań łącznie z produktami w opakowaniach.

Dla Spółki podstawowym kierunkiem zbytu opakowań typu wiadro plastikowe są producenci farb i lakierów. W 2002 roku wielkość produkcji tego segmentu szacowano na 800 tys. ton farb i lakierów. Spółka szacuje, że ok. 35-40% produkcji pakowane jest w wiadra plastikowe (na podstawie informacji uzyskanych od wiodących odbiorców Spółki z tego sektora). Zakładając, że: ciężar jednego litra objętości farby to ok. 1,5 kg (przeciętna waga farby akrylowej) najbardziej popularne u odbiorcy jest wiadro 5-litrowe, rynek w tym sektorze można oszacować na blisko 43 mln wiader rocznie. Przy cenie za jedno wiadro 5-litrowe na poziomie 1,78 zł, wartość rynku opakowań w tym sektorze wyniosłaby 76 mln złotych, a udział „Plast-Box” S.A. można szacować na 22,7% dla wiader dostarczanych tylko na rynek farb i lakierów.

Emitent szacuje ostrożnie, iż na statystycznego mieszkańca Polski przypadają 3-litrowe wiaderka wyrobów spożywczych (sery, sałatki, śledzie, lody itp.) w indywidualnym i zbiorowym żywieniu (bary, restauracje). Przyjmując cenę wiaderka litrowego 0,50 złotych/sztukę, wartość rynku w przemyśle spożywczym wynosi nie mniej niż 57 mln złotych, a udział „Plast-Box” S.A. w tym sektorze wyniósł w 2002 roku ok. 7% (wiadra dostarczane tylko dla tego sektora).

Oporając się na raportach handlowych firmy Intercredit, Spółka ocenia wielkość krajowego rynku wiader na ponad 135 mln sztuk, a udział „Plast-Box” S.A. na ponad 16%, co daje mu drugą pozycję na rynku, po firmie Jokey Plastik Blachownia Sp. z o.o. W segmencie skrzynek, wartym wg tego źródła ponad 40 mln złotych, swój udział „Plast-Box” S.A. szacuje na ponad 11%, co daje mu trzecią pozycję na krajowym rynku za firmami: Schoeller Wavin – 30,3% i Ząbkowice Erg – 13,7% rynku.

Wskazane wyżej wartości dotyczące wielkości rynku oraz udziału w nim Spółki wynikają z własnych szacunków Emitenta.

2.3. Tendencje na krajowym rynku opakowań plastikowych

Rynek opakowań jest ściśle powiązany z sytuacją branż, dla których produkuje się opakowania. Dla „Plast-Box” S.A. największe znaczenie ma sytuacja w budownictwie i przemyśle spożywczym. Obserwowane w 2002 roku symptomy ożywienia w budownictwie oraz zmniejszanie produkcji wyrobów lakierowanych na bazie rozpuszczalników (używa się opakowań metalowych) na rzecz lakierów wodorozcieńczalnych powinny wpłynąć na wzrost zamówień ze strony producentów farb i lakierów. Również z wejściem Polski do Unii wiązać należy szanse na ożywienie gospodarcze, w tym i w sektorach kupujących opakowania w Spółce. Obserwowany od kilku lat kierunek zmian w przemyśle spożywczym wskazuje na potencjalnie dużą atrakcyjność tego segmentu. Polska wciąż zalicza się do krajów o stosunkowo niskiej konsumpcji artykułów spożywczych wysokoprzetworzonych. Postępująca koncentracja produkcji rolnej i przetwórstwa oraz potrzeba poprawy jakości produktów rolnych, szczególnie na etapie przechowywania i uszlachetniania, stanowiąc będą źródło stałego wzrostu popytu na opakowania. Rosnący udział zbiorowego żywienia to również potencjalne źródło wzrostu popytu na duże opakowania typu wiaderka.

Potencjał polskich producentów farb daje szanse na rosnący eksport i lokowanie produkcji poza granicami Polski, szczególnie na Ukrainie. Ostrożne szacunki Emitenta wskazują na możliwość rocznego wzrostu krajowego popytu na wyroby Spółki na poziomie około 20% w ciągu najbliższych kilku lat.

Wskazane wyżej wartości dotyczące wielkości rynku oraz udziału w nim Spółki wynikają z własnych szacunków Emitenta.

2.4. Sprzedaż Spółki w ujęciu branżowym i terytorialnym

Od kilku już lat Spółce udaje się wychodzić ze swoimi produktami poza granice Polski. W 2002 roku eksport wiader stanowił 24% ich całkowitej sprzedaży, a eksport skrzynek przekroczył 36,5% produkcji. Łącznie sprzedaż eksportowa Emitenta w 2002 roku wyniosła 27%. Godnym podkreślenia jest fakt, iż najwięksi odbiorcy eksportowi Spółki, wywodzą się nie tylko z Ukrainy, ale i z krajów Europy Zachodniej oraz nadbałtyckich. Jednak to rynek krajowy decydował będzie o sytuacji Spółki. W ostatnich latach połowa eksportu trafiała na rynki krajów WNP. Inwestycja na Ukrainie zwiększy z pewnością udział tego kierunku w sprzedaży ogółem. W 2002 roku pierwsze trzy miejsca pod względem wartości sprzedaży Spółki ogółem zajęły firmy krajowe: Polifarb Cieszyn-Wrocław S.A., TBD Spółka Akcyjna (Polifarb Dębica), Nobiles – Kujawska Fabryka Farb i Lakierów Sp. z o.o. Ale już na kolejnych miejscach ulokowały się firmy zagraniczne z Ukrainy, Republiki Czeskiej, Francji, Litwy, Niemiec, Estonii, Słowacji, Mołdawii. Spośród 20 kluczowych odbiorców Spółki 9 podmiotów to firmy zagraniczne.

2.5. Kanały dystrybucji

Spółka produkuje wyroby skierowane głównie do tzw. odbiorców przemysłowych. Gros produkcji Spółki realizowane jest w oparciu o długoletnią współpracę i zamówienia. Znacząca część produkcji wykonywana jest pod konkretne potrzeby zamawiającego i sygnowana jest jego oznaczeniami. Spółka korzysta z szerokiego wachlarza kanałów dystrybucyjnych, a poza granicami kraju również z przedstawicieli i firm partnerskich.

Sprzedaż wyrobów w Polsce odbywa się bezpośrednio, a klienci pozyskiwani są w drodze bezpośrednich kontaktów. Organizacja Działu Marketingu pozwala na stałe monitorowanie potrzeb odbiorców w poszczególnych regionach. Zamówienia na dostawy przyjmowane są z dwutygodniowym wyprzedzeniem w przypadku małych odbiorców, i na podstawie kwartalnego harmonogramu ustalanego z odbiorcami kluczowymi, na bieżąco uaktualnianego. Zasadą firmy jest dbałość nawet o małych odbiorców, stąd rozwijana z sukcesem współpraca Spółki z firmą spedycyjną Spedpol Sp. z o.o. Warszawa, która dostarcza mniejsze partie opakowań dla klientów indywidualnych. Miesięcznie ekspediowanych jest od 100 do 200 wysyłek tego typu. Firma stopniowo rezygnuje z własnego transportu, na rzecz stałej współpracy z partnerem zewnętrznym, który wyraził zgodę na oznakowanie swoich środków transportu logo i hasłami reklamowymi „Plast-Box” S.A.

Sprzedaż eksportowa odbywa się zarówno indywidualnie, jak i przez przedstawicieli „Plast-Box” S.A. na lokalnych rynkach. Zasadą jest, że przedstawiciel nie ma prawa sprzedawać w ramach swojej sieci wyrobów konkurencyjnych. Spółka posiada sprawdzonych przedstawicieli: w Czechach (obsługuje również rynek słowacki), we Francji (pozyskujący również odbiorców na terenie Belgii, Holandii, Danii), na Litwie, w Rosji i na Ukrainie. Bardzo dobra współpraca z przedstawicielem ukraińskim, który od sześciu lat współpracuje z „Plast-Box” S.A., zaowocowała projektem uruchomienia z jego udziałem zakładu produkcyjnego na Ukrainie.

2.6. Polityka cenowa Emitenta

Spółka prowadzi aktywną politykę cenową, reagując szybko na sytuację na rynku. Średni poziom cen musi zapewnić rentowność produkcji. System produkcji i sprzedaży oparty na kontraktach uwzględnia takie czynniki, jak: wielkość zamówionej partii, szanse na długofalową współpracę, stopień złożoności produkcji i nadruku, warunki dostawy, warunki płatności, możliwość zmiany cen w trakcie trwania umowy. Poziom cen rynkowych w pierwszej kolejności kształtują bieżące ceny podstawowych surowców – polipropylenu i polietylenu. Możliwość zakupu polipropylenu i polietylenu w okresie niskich cen to szansa na realizację dużych dodatkowych zysków.

2.7. Promocja

Spółka nie sprzedaje praktycznie na rynku konsumenckim i pozostaje anonimowa dla odbiorców rynkowych produktów pakowanych w jej opakowania. Strategia marketingowa Spółki, szczególnie w zakresie promocji, skierowana jest na rynki odbiorców przemysłowych. Spółka korzysta ze wszystkich nowoczesnych środków, pozwalających jej dotrzeć do potencjalnych klientów. Spółka posiada własną, rozbudowaną stronę internetową. Korzysta z pośrednictwa prasy specjalistycznej, folderów wysyłanych do potencjalnych odbiorców, bierze udział w targach. Pracownicy działu marketingu docierają bezpośrednio do potencjalnych odbiorców. Dział Marketingu i Sprzedaży przygotowuje i przedstawia Zarządowi do akceptacji szczegółowe plany działań i budżety w okresach rocznych i długoterminowych. Atutem Spółki w budowaniu jej pozycji, wizerunku rynkowego, pozyskiwaniu nowych klientów, są jej pracownicy. Na rynku środków produkcji bezpośrednie kontakty, umiejętność współpracy z klientem, zapewnienie mu pełnego serwisu przed- i posprzedażnego są równie ważne, jak jakość produktów i ich ceny.

2.8. Konkurencja i pozycja rynkowa Spółki

Krajowy rynek wiader i skrzynek plastikowych podzielony jest między kilka dużych firm, do których wg szacunków zawartych w raportach Intercredit należy 80% rynku. Polski rynek opakowań plastikowych nie osiągnął jeszcze docelowego modelu. Za kilka lat ceny i jakość produktów ulegną dalszemu wyrównaniu, co wyeliminuje wiele firm, które nie będą w stanie sprostać zmianom na rynku z przyczyn finansowych i organizacyjnych. Pogłębi się polaryzacja rynku i zwiększą wymagania odbiorców. Dla małych producentów pozostaną nisze rynkowe, zwykle nieatrakcyjne dla dużych producentów.

Na krajowym rynku opakowań plastikowych znaczącą pozycję uzyskały duże firmy zagraniczne, działające na wielu rynkach poprzez spółki-córki. Są to m.in. tak znani producenci opakowań, jak firmy: Jokey i Superfos, to one stanowią potencjalnie największe zagrożenie konkurencyjne dla Spółki, gdyż ich wyroby trafiają na strategiczne z punktu widzenia Emitenta segmenty rynku opakowań plastikowych. Potencjał produkcyjny i finansowy oraz doświadczenie tych firm pozwala im produkować opakowania plastikowe najwyższej jakości w bardzo szerokim asortymencie.

Plast-Box konsekwentnie realizuje własną strategię, dającą Spółce realne szanse na uzyskanie wiodącej pozycji nie tylko na rynku krajowym, ale i skutecznego konkurowania na rynkach zagranicznych. Swą pozycję na rynku Spółka buduje poprzez:

- szeroką ofertę asortymentową – pod względem wzornictwa wyroby Spółki porównywalne są z najlepszymi,
- wysoką jakość produkcji – produkty Spółki spełniają wszystkie unijne normy,
- rozwój własnych, autorskich rozwiązań w technologii i organizacji procesów produkcyjnych,
- doskonale wykształconą kadrę, silnie związaną ze Spółką,

- uzyskanie certyfikatu HACCP – jako jedyny w kraju producent tego typu opakowań plastikowych,
- trwałą i partnerską współpracę z dużymi odbiorcami – 50% sprzedaży,
- dużą elastyczność produkcji – możliwość realizacji nawet stosunkowo niewielkich i różnorodnych zamówień,
- elastyczność w działaniu, szybkość podejmowania decyzji i oceny ich ekonomicznych i rynkowych skutków,
- podejmowanie się nowych wyzwań i realizacji nawet dużych okazjonalnych kontraktów (ta część rynku jest bardzo atrakcyjna, należy jednak posiadać odpowiednie rezerwy w zdolnościach produkcyjnych),
- wdrożony, zintegrowany system IT, zawierający m.in. moduły rachunkowości zarządczej i controllingu.

2.9. Konkurenci Spółki w produkcji wiader

Według szacunków Spółki Plast-Box z ponad 16% udziałem w krajowym rynku wiader zajmuje drugą pozycję wśród producentów tego typu opakowań. Pozostali liczący się producenci to:

- **Jokey Plastik Blachownia Sp. z o.o.** – (ok. 28% udziału w krajowym rynku wiader) działająca w Polsce od 1994 roku. Jest własnością niemieckiego koncernu Jokey Plastik Gummersbach, posiadającego zakłady produkcyjne w Niemczech, Czechach, we Francji i w Turcji. Firma produkująca wyroby o bardzo dobrej jakości i wzornictwie, wykorzystująca technikę IML. Posiada największą ofertę dużych wiader na rynku polskim. Produkuje wiadra o pojemności od 0,5 do 33 l, okrągłe, owalne i prostokątne. Odbiorcami firmy są producenci farb i lakierów oraz przemysł spożywczy. Swoje wyroby eksportuje między innymi na Ukrainę;
- **Plast Service Pack Konrad Rumiński** – (ok. 15% udziału w krajowym rynku wiader) Spółka cywilna, mająca zakład produkcyjny w Magdalence. Specjalizuje się w produkcji wiader z pokrywką, owalnych i prostokątnych od 0,3 do 35 l, gładkich i z nadrukiem do czterech kolorów. Korzysta tylko z polskich wtryskarek (maszyny bardzo energochłonne). Główni odbiorcy wywodzą się z przemysłu spożywczego oraz branży farb i lakierów;
- **Superfos Packaging Sp. z o.o.** z siedzibą w Szpetalu Górnym – (ok. 10% udziału w krajowym rynku wiader) firma o europejskim zasięgu z siedzibą w Danii, właścicielem polskiej spółki jest niemiecka spółka-córka Superfos. Koncern Superfos posiada 15 oddziałów, nie tylko w Europie. Zakład w Polsce obsługuje również rynki Ukrainy, Rosji, Białorusi, Estonii, Węgier i Czech. Polski oddział wykorzystuje używane maszyny przesuwane z innych oddziałów. Specjalizuje się w produkcji opakowań spożywczych od 50 ml do 1,5 l, gładkich, drukowanych techniką offsetu i w technologii IML;
- **Zakłady Wytwórcze Cheko Sp. z o.o.** – (ok. 5% udziału w krajowym rynku wiader) producent wiader o pojemności od 1 do 20 litrów, jednokolorowe i z nadrukami stanowią tylko część oferty spółki, która produkuje między innymi nawozy organiczne, sole kąpielowe, spirytus gorzelniany. Firma kieruje swoją ofertą do przemysłu spożywczego.

Wskazane wyżej wartości dotyczące wielkości rynku oraz udziału w nim Spółki wynikają z własnych szacunków Emitenta.

2.10. Konkurenci Spółki w produkcji skrzynek

Wśród producentów skrzynek dominują podmioty wyspecjalizowane w tej produkcji. Plast-Box szacuje swój udział w rynku krajowym na ponad 11%, co daje mu trzecią pozycję wśród producentów tego typu opakowań. Najwięksi producenci skrzynek na rynku polskim i potencjalni konkurenci Spółki w sektorze skrzynek to:

- Schoeller Wavin System Sp. z o.o. (ok. 30% udziału w krajowym rynku skrzynek),
- Erg Ząbkowice (ok. 14% udziału w krajowym rynku skrzynek),
- Peksan Sp. z o.o. (ok. 9% udziału w krajowym rynku skrzynek).

Dla wszystkich tych firm produkcja skrzynek jest produkcją wiodącą. Dostarczają skrzynki do napoi, dla przemysłu mięsnego, mleczarskiego, owocowo-warzywnego i piekarniczego, ich wyroby charakteryzuje wysoka jakość i atrakcyjne wzornictwo.

Wskazane wyżej wartości dotyczące wielkości rynku oraz udziału w nim Spółki wynikają z własnych szacunków Emitenta.

2.11. Bariery wejścia na rynek

Produkcja opakowań plastikowych na poziomie jakościowym i asortymentowym oraz w skali reprezentowanej przez Spółkę napotyka na szereg barier. Najważniejsze to:

- **kapitałowe** – uruchomienie produkcji o liczących się rozmiarach to nakłady rzędu kilkudziesięciu milionów złotych (kapitał na inwestycje i obrotowy);
- **prawne** – wiodący producenci zastrzegają stosowane wzory użytkowe;
- **organizacyjno-kadrowe** – produkcja opakowań na masową skalę wymaga dużego doświadczenia w zakresie logistyki oraz posiadania zespołu pracowników o dużym doświadczeniu;
- **hermetyczność rynków dużych odbiorców** – zasadą tych klientów jest współpraca z firmami sprawdzonymi, mającymi uznaną markę.

2.12. Konkurenci Spółki na Ukrainie

Na Ukrainie produkcją wiader i skrzynek zajmuje się wiele firm. Produkty lokalnych producentów są znacznie gorsze pod względem jakościowym, wzorniczym i często nie spełniają nawet podstawowych wymagań dla tego typu produktów. Na rynku ukraińskim pojawiają się produkty innych firm, w tym podmiotów z kapitałem zagranicznym obecnym w Polsce. Struktura, poziom atrakcyjności i konkurencyjności ukraińskiego rynku opakowań jest pochodną poziomu technologicznego potencjalnych odbiorców opakowań. Ukraińskie rynki farb i lakierów oraz materiałów budowlanych są w fazie budowy. Obecny poziom dochodów na Ukrainie preferuje produkty tanie, zwykle niższej jakości. Ze względu na swą wielkość jest to jednak rynek bardzo atrakcyjny, na którym brakuje jeszcze zdecydowanych liderów. Rynkiem ukraińskim interesują się polscy producenci farb i lakierów oraz materiałów budowlanych, z którymi Spółka współpracuje w Polsce. Firma SOFTSVIT – spółka z ograniczoną odpowiedzialnością prawa ukraińskiego z siedzibą w Kijowie – ukraiński przedstawiciel „Plast-Box” S.A. – bez trudu lokuje na rynku znaczące ilości opakowań i wskazuje na szybko rosnący popyt na opakowania. Lokalni producenci opakowań ze względu na swój niewielki potencjał i niską jakość produktów nie stanowią bezpośredniej konkurencji dla Spółki. Spółka musi się natomiast liczyć z firmami zagranicznymi, które już są obecne na rynku ukraińskim ze swoimi wyrobami i planują tam swoje inwestycje. W większości są to te same firmy, z którymi Spółka musi konkurować na polskim rynku.

Jakościowe zmiany w obecności Spółki na rynku ukraińskim przyniesie rozpoczęcie wspólnie z firmą SOFTSVIT inwestycji w nowy zakład produkcyjny. Działalność prowadzona będzie w formie spółki z o.o., w której emitent obejmie 80% udziałów. Obecny stan zaawansowania projektu gwarantuje (partner ukraiński zakupił już obiekty produkcyjne i rozpoczął rekrutację załogi), iż po pozyskaniu środków z emisji nowy podmiot mógłby podjąć działalność produkcyjną w ciągu kilku miesięcy.

2.13. Zagrożenia za strony substytutów

Produktami zamiennymi dla wiader i skrzynek z tworzyw sztucznych są opakowania z metalu i ze szkła w segmencie wiader, a z tektury i drewna w segmencie skrzynek. Opakowania z metalu, uznawane za proekologiczne, mają istotne wady, w tym podatność na zgniatanie, niską odporność na korozję, ograniczone możliwości utrzymania niezbędnych parametrów przy zmianie kształtów. O ile zastosowanie małych opakowań metalowych w przemyśle spożywczym jest ekonomicznie uzasadnione, o tyle w sektorze farb i lakierów udział ich będzie spadał na rzecz opakowań plastikowych, wraz z rezygnacją z produkcji lakierów na bazie rozpuszczalników. Opakowania ze szkła nie znajdują zastosowania w branży lakierniczej, ze względu na kruchość i znaczącą wagę opakowania.

W przemyśle spożywczym w opakowaniach na dżemy, przetwory warzywne, sosy, przyprawy, dominują jeszcze opakowania szklane, tracące jednak ma znaczeniu na rzecz opakowań plastikowych, zwłaszcza przy większych pojemnościach. Opakowania plastikowe charakteryzują niższe koszty, wyższa trwałość, możliwość szczelnego zamknięcia, gwarantującego nienaruszalność produktów (wiadra z plombą), minimalna waga w porównaniu z opakowaniami szklanymi, możliwości wzornicze technologii IML.

Alternatywą dla skrzynek plastikowych są opakowania z tektury i drewna. Ich zaletą jest niska waga, niższa cena (minimalna w przypadku opakowań z tektury), możliwość recyklingu. Wadą – krótki okres użytkowania, niska odporność na przemakanie, pleśnienie, brak możliwości dezynfekcji, co ogranicza ich pozycję w przemyśle spożywczym i w przechowywaniu owoców i warzyw. Żywność plastikowej skrzynki obliczona jest na minimum pięć lat, a koszt opakowań alternatywnych zużytych w tym czyni skrzynki plastikowe bezkonkurencyjnym opakowaniem, również z ekonomicznego punktu widzenia. Możliwość kilkuletniego używania skrzynek ma znaczenie z ekologicznego punktu widzenia.

2.14. Rynek ukraiński – kierunek ekspansji Spółki

Rynek ukraiński już obecnie jest atrakcyjny dla Spółki, a korzystne zmiany w gospodarce Ukrainy czynią go atrakcyjniejszym i perspektywnym. Szczególnie, że i polscy producenci farb, lakierów oraz chemii budowlanej od lat eksportują tu swoje wyroby i co najważniejsze zaczynają również tu lokować swoją produkcję. Temu kierunkowi działania sprzyjają wysokie cła importowe na Ukrainie, które wymuszają na dużych producentach podjęcie decyzji o ulokowaniu na tym terenie swoich zakładów produkcyjnych. Już obecnie firma Saint Gobain Weber TERRANOVA Sp. z o.o. z siedzibą w Gdyni (TERRANOVA), zgłasza Plast-Boxowi zapotrzebowanie na milion wiader, produkowanych bezpośrednio na Ukrainie, na jeszcze większe zapotrzebowanie można liczyć ze strony firmy Henkel Bautechnik. Obecni na rynku ukraińskim producenci opakowań plastikowych, a szczególnie wiader nie są w stanie spełnić wymagań odbiorców co do parametrów jakościowych, wzorniczych i cenowych. U uruchomienie zakładu produkcyjnego Plast-Box Ukraina daje Spółce realne szanse na szybkie uzyskanie pozycji lidera na rynku ukraińskim. Obecność na tym rynku to szansa realnej ekspansji na rynki Rosji, dzięki korzystnym warunkom wymiany towarowej pomiędzy byłymi republikami.

Firma SOFTSVIT z siedzibą w Kijowie, przedstawiciel „Plast-Box” S.A. na Ukrainie, szacuje udział Spółki w rynku ukraińskim na około 20%. Podobnie jak w Polsce ponad 2/3 sprzedaży trafia do branży chemicznej, a do największych klientów Spółki zaliczają się: PP „ZIP” Dniepropietrowsk, Polifarb Ukraina Dniepropietrowsk, Jobi Kijów, Jantar Korostyń, Kolor Czerniewo, Interlux Kijów, Bordo Charków i Timex Charków. Odbiorcy z tej grupy deklarują 20-30% wzrostu zapotrzebowania na opakowania.

Z branży spożywczej do klientów Spółki należą producenci lodów firmy: Dnieproholod- Dniepropietrowsk, Trojan-Łuck, Ruč-Zytomierz, Ługańskholod-Ługańsk oraz przetwórnice ryb: firmy Norman, Ukryba i Połtawryba. Również firmy tej grupy zgłaszają 30-40% wzrostu zapotrzebowania na opakowania.

W ocenie przedstawiciela Plast-Boxu można liczyć na 20-procentową roczną dynamikę wzrostu zapotrzebowania na opakowania dla przemysłu chemicznego i 20-25% dla przemysłu spożywczego.

2.15. Poziom technologiczny i wykorzystanie potencjału produkcyjnego

Spółka produkuje opakowania plastikowe metodą wtryskową na trzech liniach produkcyjnych, na które składa się kolejno 7, 10 i 11 wtryskarek. Trzecia linia produkcyjna wyposażona jest w taśmociąg. Pracę wtryskarek trzeciej linii kontroluje unikalny system elektroniczny opracowany i wdrożony w Spółce, sygnalizujący wszelkie awarie i odbiegającą od normy pracę 11 wtryskarek zainstalowanych na linii.

Łączne zdolności produkcyjne Spółki tworzy 28 wtryskarek o sile nacisku od 100 do 700 ton oraz 5 maszyn do nadruku. Istotnym składnikiem potencjału produkcyjnego jest ponad 100 form wtryskowych i dodatkowe wyposażenie pozwalające Spółce na produkcję pełnej gamy wyrobów. Formy wtryskowe decydują o jakości i wzornictwie produkowanych opakowań, przeciętna żywotność formy wtryskowej to ok. 10 mln cykli, a koszt formy waha się od 50 do 150 tys. złotych. Rzeczywisty, uzyskiwany przez Spółkę poziom produkcji jest pochodną potencjału, na który składają się wydajności wtryskarek, produkowany asortyment (długość cyklu produkcyjnego), częstotliwość zmian w tym zakresie oraz łączny czas ich pracy. Spółka pracuje na trzy zmiany.

Sezonowość popytu na większość produktów Spółki ogranicza w znacznym stopniu uzyskanie produkcji opakowań na poziomie zdolności technologicznych linii produkcyjnych. Spółka wyczerpała już rezerwy tkwiące w organizacji procesów produkcyjnych, planowaniu produkcji, logistyce zaopatrzenia surowcowego. Brak dostatecznych, wolnych środków finansowych ogranicza możliwości produkcji na magazyn, przed szczytem zapotrzebowania ze strony odbiorców. Najwięksi klienci Spółki (producenci farb) oczekują, iż będzie ona mogła utrzymać zapasy równe przynajmniej ich jednomiesięcznemu zapotrzebowaniu na opakowania. Spółka uruchomiła w tym celu magazyny terenowe, zlokalizowane blisko odbiorcy.

W 2002 roku Spółka sprzedała blisko 6 mln małych wiader i puszek. Biorąc pod uwagę potrzebę przezbrajania form i awaryjność maszyn, rezerwy w tym zakresie szacować można na nie więcej niż ok. 20%. Uwzględniając szeroki asortyment wyrobów (kształt, rozmiar, rodzaj surowca), zróżnicowaną długość serii i związaną z tym konieczność przezbrajania form, zmiany składu i koloru granulatu, awaryjność starszych maszyn, Plast-Box ma możliwość zwiększenia produkcji wiader dużych i małych o 20-30%. Rezerwy ok. 15% ma linia do produkcji skrzynek, natomiast produkcja wiader średnich zbliża się do pułapu możliwości produkcyjnych. Pozyskanie nowego dużego klienta może zachwiać bilansem produkcyjnym Spółki, stąd potrzeba inwestycji w potencjał.

W 2002 roku sprzedano ponad 7 mln wiader z nadrukiem, spiętrzenie zamówień występuje w miesiącach wiosenno-letnich i wtedy często Plast-Box musi rezygnować z oferowania produktów nadrukowanych nowym klientom. Rozwiązaniem problemu będzie planowany zakup gniazd IML do nadruków bezpośrednio w jednym cyklu.

3. Sezonowość produkcji i rynków zbytu

Zarówno przemysł chemiczny, jak i spożywczy, spośród którego rekrutują się klienci Spółki, charakteryzuje wyraźna sezonowość rynków zbytu, a więc i zmienność popytu na opakowania. Odbiorcy opakowań starają się łagodzić skutki sezonowości popytu, jednak ma on w dalszym ciągu znaczący wpływ na możliwości wykorzystania potencjału produkcyjnego oraz koszty produkcji. Sezonowość popytu na opakowania plastikowe dla przemysłu farb i lakierów, budownictwa i przemysłu spożywczego przekłada się wyraźnie na zmiany cen na podstawowe surowce, tj. polipropylen i polietylen. Sezonowy spadek cen na podstawowe surowce może sięgnąć kilkunastu procent. Spółka, aby sprostać sezonowemu wzrostowi zapotrzebowania na opakowania ze strony producentów farb, zamierza nie tylko rozbudowywać potencjał, ale również produkować opakowania „na magazyn”, wykorzystując równocześnie sezonowy spadek cen na podstawowe surowce. Z szacunków przeprowadzonych w Spółce wynika, iż ten kierunek działań ma ekonomiczne uzasadnienie.

Zarząd Spółki dąży do ograniczenia sezonowości produkcji, również poprzez intensywną penetrację innych branż – potencjalnych odbiorców opakowań. Szczególnie atrakcyjnym kierunkiem może być produkcja opakowań dla przemysłu spożywczego, chemii gospodarczej, petrochemii (oleje, smary), w których największe zapotrzebowanie na opakowania występuje w okresach jesienno-zimowych.

4. Przychody ze sprzedaży produktów i usług

Od początku lat dziewięćdziesiątych Spółka rokrocznie zwiększa sprzedaż, ale już w 2002 roku Spółka natrafiła na ograniczenia wynikające z wielkości posiadanego potencjału produkcyjnego.

Tabela V 4.1. Poziom i struktura sprzedaży netto Spółki w okresie 2000 r.-30.09.2003 r. (wrzesień)

	III kw. 2003 r.		2002 r.		2001 r.		2000 r.	
	tys. zł	%	tys. zł	%	tys. zł	%	tys. zł	%
- wyroby	31,054.6	94.1%	36,093.8	95.1%	36,046.3	93.8%	30,536.3	97.1%
kraj	22,719.0	68.9%	26,920.8	71.0%	27,387.9	71.2%	24,094.1	76.6%
eksport	8,335.6	25.3%	9,173.0	24.2%	8,658.4	22.5%	6,442.2	20.5%
- materiały	34.6	0.1%	223.2	0.6%	72.4	0.2%	596.9	1.9%
kraj	34.6	0.1%	222.3	0.6%	72.4	0.2%	474.1	1.5%
eksport	–	0.0%	0.9	0.0%	–	0.0%	122.8	0.4%
- towary	589.0	1.8%	630.4	1.7%	1,382.4	3.6%		
kraj	511.6	1.6%	459.1	1.2%	1,382.4	3.6%		
eksport	77.4	0.2%	171.3	0.5%	–	0.0%		
- usługi	1,311.6	4.0%	986.6	2.6%	945.1	2.5%	328.2	1.0%
kraj	46.1	0.1%	123.5	0.3%	134.2	0.3%	328.2	1.0%
eksport	1,265.5	3.8%	863.1	2.3%	810.9	2.1%	–	0.0%
Sprzedaż ogółem	32,989.8	100.0%	37,934.0	100.0%	38,446.2	100.0%	31,461.4	100.0%
kraj	23,311.3	70.7%	27,725.7	73.1%	28,976.9	75.4%	24,896.4	79.1%
eksport	9,678.5	29.3%	10,208.3	26.9%	9,469.3	24.6%	6,565.0	20.9%

Źródło: Spółka

Wzrostowi sprzedaży Spółki towarzyszą zmiany w ofercie asortymentowej. Spółka wprowadza kolejne wyroby, które pozwalają jej zachować dynamikę sprzedaży na trudnym i konkurencyjnym rynku.

Zwraca uwagę trwały i rosnący udział eksportu w sprzedaży Spółki. W pierwszych trzech kwartach 2003 roku eksport wzrósł do blisko 30% sprzedaży ogółem. Wyższa dynamika rozwoju rynku ukraińskiego i planowana ekspansja na ten rynek pozwoli Spółce na pogłębienie tych korzystnych tendencji.

Tabela V 4.2. Struktura sprzedaży Spółki wg asortymentu w okresie 2000 r.-30.09.2003 r.

Rok	Grupa asortymentowa	Wartość sprzedaży w zł	% udziału w wartości	Ilość w szt.	% udziału w ilości	Średnia cena jednostkowa w zł
2000	WIADERKA	23 796 885	75,6	11 569 301	90,5	2,07
	SKRZYNKI	6 739 491	21,4	813 752	6,4	8,28
	POZOSTAŁE	925 077	3,0	405 756	3,2	3,22
	RAZEM	31 461 453	100,0	12 788 809	100,0	2,50
2001	WIADERKA	29 264 295	76,1	13 955 196	92,0	2,10
	SKRZYNKI	7 445 934	19,4	847 607	5,6	8,78
	POZOSTAŁE	1 735 968	4,5	368 238	2,4	4,71
	RAZEM	38 446 197	100,0	15 171 041	100,0	2,53
2002	WIADERKA	29 021 360	76,5	15 455 338	93,4	1,88
	SKRZYNKI	7 668 727	20,2	912 654	5,5	8,40
	POZOSTAŁE	1 243 977	3,3	183 475	1,1	6,78
	RAZEM	37 934 064	100,0	16 551 467	100,0	2,29
30.09.2003	WIADERKA	26 734 908	81,0	14 006 618	94,7	1,91
	SKRZYNKI	5 475 600	16,6	680 209	4,6	8,05
	POZOSTAŁE	779 264	2,4	102 133	0,7	7,63
	OGÓLEM	32 989 772	100,0	14 788 960	100,0	2,23

Źródło: Spółka

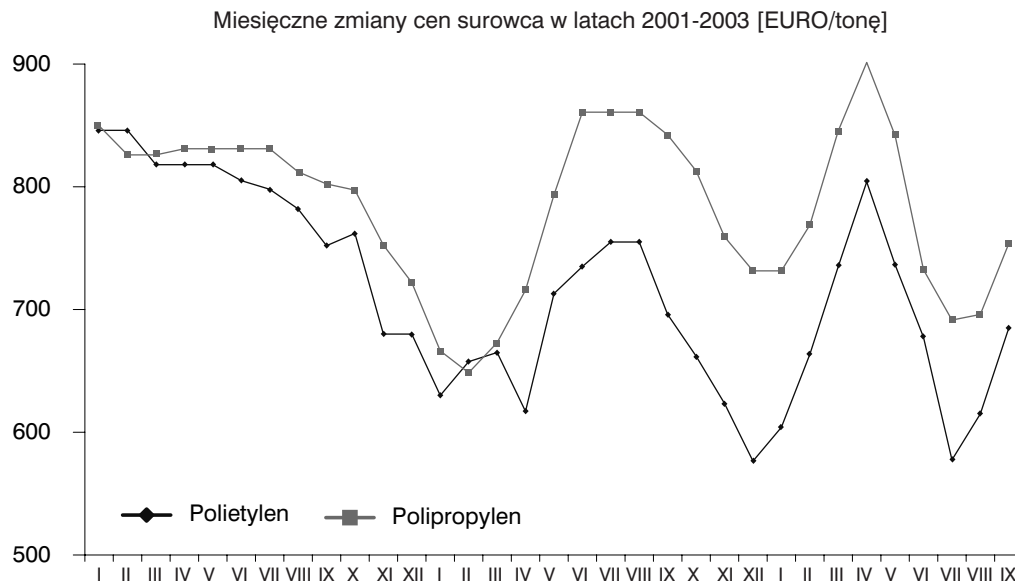
5. Źródła zaopatrzenia – dostawcy Spółki

Kluczowe znaczenie dla Spółki ma współpraca z dostawcami polipropylenu i polietylenu, przy ograniczonej liczbie producentów, zdolnych dostarczyć polipropylen odpowiedniej jakości. Pozostali dostawcy to producenci lub dystrybutorzy surowców lub półproduktów, tj.: barwników, antystatyków, rączek do wiader; mają niewielki wpływ na pozycję przetargową Spółki. Dostawcy usług transportowych, mediów i innych usług działają na ogólnych rynkowych zasadach i ich relacje ze Spółką nie odbiegają od powszechnie obowiązujących na rynku krajowym. Spółka uzyskuje atrakcyjne 90-dniowe terminy płatności od dostawców kluczowych surowców. Spółka korzysta również z dzierżawy niektórych form na skrzynki z firmy Bekuplast, co jest dla niej bardziej opłacalne, niż opracowanie i wykonanie nowych własnych rozwiązań konstrukcyjnych (wzory zastrzeżone).

Newralgicznym dla firmy surowcem, z uwagi na końcowe parametry i koszty wytworzenia wyrobów, jest polipropylen. Od jego jakości zależy jakość wiader. Podobnie jest z polietylenem używanym do produkcji skrzynek. Spółka

sprowadza PPcoco i polietylen od uznanych dostawców z Niemiec i Holandii, na wyroby grubościenne również z Węgier. Poziom cen surowca uzależniony jest od cen ropy naftowej i podlega znacznym zmianom sezonowym, stałą tendencją jest znaczna wyżka cen w okresie wiosennym (wzrastający popyt na opakowania) i spadek w okresie jesienno-zimowym (spadek zapotrzebowania na opakowania).

Rys. V 5.1. Sezonowość poziomu cen podstawowych surowców w latach 01.2000 r.-09.2003 r.



Źródło: Spółka

Podobne tendencje wykazuje polietylen, jego zużycie jednak jest znacznie mniejsze i zmiany cen nie stanowią tak dużego jak w przypadku polipropylenu zagrożenia dla rentowności firmy. O ile zmiany kursów euro w stosunku do złotówki uwzględniane są z pewnym opóźnieniem w cenach wyrobów sprzedawanych na rynku krajowym, to zmiany cen surowców na rynkach światowych mają minimalne odzwierciedlenie w cenach wiader i skrzynek. Spółka dąży do zwiększenia środków obrotowych i kumulacji zapasów surowców przed wiosenną wyżką cen. We wzroście udziału eksportu w sprzedaży ogółem Spółka widzi szansę na ograniczenie zagrożenia i ryzyk związanych ze zmianami kursu euro. Zużycie polipropylenu i polietylenu w 2002 rok wynosiło 6.214 ton.

W barwniki Spółka zaopatruje się w Polsce, kupując je od producentów krajowych, jak i przedstawicieli firm zagranicznych. Wszystkie barwniki muszą mieć atest dopuszczający ich stosowanie w opakowaniach do celów spożywczych. Spółka kupuje tylko od sprawdzonych dostawców, a ich zużycie wynosi od 0,5% do ok. 1% masy wyrobu, w zależności od stopnia nasycenia kolorem wyrobu i wydajności barwnika.

Antystatyki kupowane są od Plast-Market Sp. z o.o. z siedzibą w Starych Balicach – polskiego przedstawiciela francuskiego producenta (Boussey Control S.A.), ich udział w masie wyrobu stanowi ok. 0,5 %.

Część wiader wyposażanych jest w **rażczki metalowe**, kupowane od polskiego producenta mającego siedzibę w Słupsku, współpracującego bardzo ściśle ze Spółką od 8 lat.

Poza surowcami do produkcji w firmie używane są materiały pomocnicze przeznaczone do pakowania. Są to m.in. folia typu stretch i termokurczliwa, oraz przekładki tekturowe. Surowce zamawiane są z około 14-dniowym wyprzedzeniem.

6. Uzależnienie od odbiorców lub dostawców

Spółka działa w warunkach specyficznych dla producentów opakowań skierowanych do wybranej grupy odbiorców przemysłowych. Udział największego odbiorcy Spółki, tj. Polifarbu Cieszyn, w sprzedaży ogółem jest wysoki i wyniósł w 2002 roku blisko 12%, następnymi dwoma odbiorcami opakowań ma po ponad 7% udziału w ogólnej sprzedaży Spółki. Najwięksi klienci Spółki stanowią pewną i przewidywalną grupę odbiorców, której należy na silnym i spełniającym ich wymagania partnerze.

Po stronie dostawców istnieją duże możliwości wyboru partnera. Poziom cen między porównywalnymi jakościowo dostawcami jest zbliżony, stąd zmiana dostawcy następuje zwykle w uzasadnionych przypadkach, rzadko ze względu na cenę. Spółka posiada rozbudowany system monitoringu rynku i na bieżąco weryfikuje swoich kluczowych dostawców. Trwałość i długoterminowość współpracy zapewnia uzyskiwanie korzystnych warunków cenowych i płatności. Również odbiorcy Spółki mogą liczyć na lepsze warunki współpracy.

7. Uwarunkowania rozwoju

W całej swojej historii Spółka dążyła do uzyskania przewagi konkurencyjnej głównie poprzez doskonalenie stosowanych technologii i rozwiązań organizacyjnych. W produkcji opakowań o sukcesie decyduje poziom technologiczny i szczególnie dopracowane procedury produkcyjne, stanowiące podstawę uzyskiwania najwyższej jakości opakowań, po akceptowalnych przez rynek cenach.

Spółka w szerokim zakresie korzysta z wyników prac firm i instytutów badawczych z zakresu przetwórstwa tworzyw sztucznych. O jakości produkcji opakowań, minimalizacji kosztów i strat produkcyjnych decydują precyzyjnie dobrane parametry technologiczne, receptury, których poznanie i stosowanie wymaga systematycznych badań, obserwacji i analiz. Produkcja opakowań najwyższej jakości jest sztuką, której opanowanie wymaga interdyscyplinarnej wiedzy.

Pracownicy Spółki posiadli tę unikalną wiedzę, niedostępną w literaturze, uzyskaną w praktycznym działaniu, pozwalającą na doskonalenie wszystkich elementów procesu produkcyjnego. Spółka posiada własne laboratorium, dające możliwość bieżącej kontroli produktów i poszukiwania nowych rozwiązań technologicznych, spełniających najsurowsze nawet normy. Wysoki poziom wiedzy pracowników sprawia, że laboratorium Spółki świadczy usługi innym producentom. W „Plast-Box” S.A. wdrożono własny, w pełni zautomatyzowany system monitoringu pracy wtryskarek.

Spółka posiada certyfikat ISO 9001:2000, świadczący o europejskim poziomie produkcji i jakości wyrobów. Rozpoczęte w 2002 roku działania w kierunku wdrożenia HACCAP zaowocowały w 2003 roku certyfikatem wydanym przez Germanischer Lloyd Certification GmbH.

Wdrażanie i opanowanie nowoczesnych technologii w produkcji opakowań wymaga systematycznej pracy, poznania krytycznych jej punktów, odpowiedniego przygotowania od strony logistycznej. Spółka od kilku miesięcy przygotowuje się do wdrożenia technologii IML.

Duża konkurencja na rynku opakowań sprawia, że istotnym warunkiem rozwoju jest posiadanie odpowiedniego zaplecza finansowego pozwalającego na prowadzenie adekwatnej do sytuacji gry rynkowej. Ograniczone zasoby wolnych środków finansowych utrudniają Spółce oferowanie odbiorcom konkurencyjnych warunków współpracy.

7.1. Opis głównych inwestycji krajowych i zagranicznych

Do 2000 roku Spółka zbudowała podstawy eksploatowanego obecnie potencjału produkcyjnego. W ostatnich trzech latach Spółka inwestuje na poziomie znacznie przekraczającym poziom umorzeń majątku rzeczowego. Głównym celem i kierunkiem inwestycji w ostatnim okresie był dalszy wzrost potencjału produkcyjnego i doskonalenie poziomu nowoczesności majątku. Specyfika działalności produkcyjnej Spółki sprawia, iż znaczącą pozycją inwestycji były zakupy licencji na produkcję określonych typów opakowań i formy wtryskowe. Spółka korzysta z różnych form finansowania pozyskiwania nowych składników majątku produkcyjnego, od zakupów ze środków własnych, poprzez kredyt, do leasingu operacyjnego i finansowego.

Z ważniejszych zakupów inwestycyjnych zrealizowanych w okresie 2000 r. - wrzesień 2003 należy wymienić zakup w 2001 roku dwóch wtryskarek STROK oraz sześciokolorowej maszyny offsetowej M.O.S.S., w tymże roku rzeczowy majątek trwały netto Spółki zwiększył się o blisko 4 mln złotych.

8. Opis znaczących umów

Opisane poniżej umowy uznane zostały za znaczące, z zastosowaniem kryterium wartości przychodów Emitenta za okres ostatnich czterech kwartałów (IV'02, I-III'03), gdyż z uwagi na stosunkowo niewielką, w relacji do osiągniętych przychodów, wysokość kapitałów własnych Emitent uznał, iż kryterium kapitałów własnych nie jest kryterium pozwalającym na właściwą ocenę znaczenia zawartych umów. Ponadto uznano, iż zbyt sztywne potraktowanie kryterium 10% wartości przychodów Emitenta za okres ostatnich czterech kwartałów jako progu określającego wartość znaczących umów, wprowadziłoby sztuczny podział umów na znaczące i istotne, pomimo ich analogicznego znaczenia dla działalności Emitenta. Z tego względu w ramach znaczących umów zaprezentowano nie tylko takie umowy, których wartość przedmiotu przekroczyła próg 10% wartości przychodów Emitenta za okres ostatnich czterech kwartałów, ale także takie, których wartość przedmiotu zbliża się do tego progu.

Spółka w podobny sposób zamierza w przyszłości określać kryterium umów znaczących, do momentu aż kryterium wielkości kapitałów własnych pozwoli na właściwą ocenę zawartych umów.

W umowach zawartych przez Spółkę – poza umową z firmą Nobiles Kujawska Fabryka Farb i Lakierów Sp. z o.o. – nie ma określonych kar umownych oraz nie występują warunki lub terminy mające charakter zawieszających lub rozwiązujących. Odpowiedzialność za niewykonanie lub nienależyte wykonanie umowy odbywa się na zasadach ogólnych. W zawartych przez Spółkę umowach nie występują warunki specyficzne, odbiegające od powszechnie stosowanych w obrocie gospodarczym. Spółka nie posiada także zawartych umów, przy których byłaby z góry określana wartość dla całego okresu jej obowiązywania. Są to umowy ramowe, przy których ceny ustalane są na bieżąco, biorąc pod uwagę sytuację rynkową.

8.1. Umowy dostawy

Opisane poniżej umowy mają charakter umów ramowych, w których strony określają zasady współpracy, w tym terminy złożenia i realizacji zamówienia, terminy płatności oraz zasady odpowiedzialności z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania umów.

Umowa dostawy zawarta z POLIFARB Cieszyn-Wrocław S.A.

Umowa z dnia 1 stycznia 2001 r., zawarta na czas nieokreślony, pomiędzy „Plast-Box” S.A. jako dostawcą a POLIFARB Cieszyn-Wrocław S.A. z siedzibą we Wrocławiu jako odbiorcą. Na mocy umowy Spółka zobowiązana jest do wyprodukowania i dostawy na rzecz odbiorcy opakowań do farb, w asortymencie i ilości określanych w składanych przez odbiorcę zamówieniach. *Wartość obrotów zrealizowanych przez Emitenta z tytułu umowy została zawarta we wniosku o niepublikowanie.*

Umowa dostawy zawarta z NOBILES Kujawska Fabryka Farb i Lakierów Sp. z o.o.

Umowa z dnia 23 maja 2002 r., zawarta na czas określony, do dnia 31 grudnia 2003 r., pomiędzy „Plast-Box” S.A. jako dostawcą a NOBILES Kujawska Fabryka Farb i Lakierów Sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu jako odbiorcą. Na mocy umowy Spółka zobowiązana jest do wyprodukowania i dostawy na rzecz odbiorcy opakowań do farb, w asortymencie i ilości określanych w składanych przez odbiorcę zamówieniach. W umowie określona jest kara umowna w wysokości 1% za każdy dzień nieterminowej dostawy zamówionego przez Nobiles towaru. Kara umowna liczona jest od wartości dostawy (średnie dostawy wynoszą ok. 40.000 zł) – kara za 1 dzień wynosi 400 zł. *Wartość obrotów zrealizowanych przez Emitenta z tytułu umowy została zawarta we wniosku o niepublikowanie.*

Umowa dostawy zawarta z TBD S.A.

Umowa z dnia 1 stycznia 2001 r., zawarta na czas nieokreślony, pomiędzy „Plast-Box” S.A. jako dostawcą a TBD S.A. z siedzibą w Dębicy (dawniej Tikurilla Becker Dębica) jako odbiorcą. Na mocy umowy Spółka zobowiązana jest do wyprodukowania i dostawy na rzecz odbiorcy opakowań do farb, w asortymencie i ilości określanych w składanych przez odbiorcę zamówieniach. *Wartość obrotów zrealizowanych przez Emitenta z tytułu umowy została zawarta we wniosku o niepublikowanie.*

Umowa dostawy zawarta z „Paragraf Grand”

Umowa z dnia 25 stycznia 2001 r., zawarta na czas nieokreślony, pomiędzy „Plast-Box” S.A. jako dostawcą a „Paragraf Grand” towarzystwo z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Kijowie (Ukraina) jako odbiorcą. Na mocy umowy Spółka zobowiązana jest do wyprodukowania i dostawy na rzecz odbiorcy opakowań do farb, w asortymencie i ilości określanych w składanych przez odbiorcę zamówieniach. *Wartość obrotów zrealizowanych przez Emitenta z tytułu umowy została zawarta we wniosku o niepublikowanie.*

8.2. Umowy zaopatrzeniowe

Podobnie jak opisane powyżej umowy dostawy, również znaczące dla Emitenta umowy zaopatrzeniowe mają charakter umów ramowych. Strony określają w nich zasady współpracy, w tym terminy złożenia i realizacji zamówienia, terminy płatności oraz zasady odpowiedzialności z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania umów.

Umowa ze STAMYLAN SALES International B.V.

Umowa z dnia 1 stycznia 2001 r., zawarta na czas określony i przedłużana na kolejne roczne okresy (obecnie do końca 2003 r.), pomiędzy „Plast-Box” S.A. jako odbiorcą a STAMYLAN SALES INTERNATIONAL B.V. z siedzibą w Sittard (Holandia) jako dostawcą. Na mocy umowy dostawca zobowiązany jest do dostarczania Spółce tworzyw sztucznych do produkcji opakowań, w asortymencie i ilościach określanych w składanych przez Spółkę zamówieniach. *Wartość zakupów dokonanych w oparciu o tę umowę została zawarta we wniosku o niepublikowanie.*

Umowa z TVK Rt

Umowa z dnia 1 stycznia 2003 r., zawarta na czas określony do dnia 31 grudnia 2003 r., pomiędzy „Plast-Box” S.A. jako odbiorcą a Tiszai Vegyi Kombinat Rt z siedzibą w Tiszaújváros (Węgry) jako dostawcą. Na mocy umowy dostawca zobowiązany jest do dostarczania Spółce tworzyw sztucznych do produkcji opakowań, w asortymencie i ilościach określanych w składanych przez Spółkę zamówieniach. *Wartość zakupów dokonanych w oparciu o tę umowę została zawarta we wniosku o niepublikowanie.*

9. Opis istotnych umów

Jako kryterium istotności umowy przyjęto udział obrotów z danym odbiorcą lub dostawcą przekraczający 1% przychodów ze sprzedaży w roku 2002 lub w okresie I-X 2003 r. Do umów tych zaliczono także takie umowy, które nie spełniając powyższego kryterium ocenione zostały z innych przyczyn jako istotne dla działalności Emitenta.

Spółka w podobny sposób zamierza w przyszłości określać kryterium umów istotnych.

W umowach zawartych przez Spółkę nie ma określonych kar umownych oraz nie występują warunki lub terminy mające charakter zawieszających lub rozwiązujących. Odpowiedzialność za niewykonanie lub nienależyte wykonanie umowy odbywa się na zasadach ogólnych. W zawartych przez Spółkę umowach nie występują warunki specy-

ficzne, odbiegające od powszechnie stosowanych w obrocie gospodarczym. Spółka nie posiada także zawartych umów, przy których byłaby z góry określana wartość dla całego okresu jej obowiązywania. Są to umowy ramowe, przy których ceny ustalane są na bieżąco, biorąc pod uwagę sytuację rynkową.

9.1. Umowy dostawy

Podobnie jak w przypadku znaczących umów, niżej opisane istotne umowy dostawy mają charakter umów ramowych.

Umowa dostawy zawarta z S&F Popcorn Company Produktions GmbH & Co KG

Umowa z dnia 1 stycznia 2003 r., zawarta na czas określony, do dnia 31 grudnia 2003 r., pomiędzy „Plast-Box” S.A. jako dostawcą a S&F Popcorn Company Produktions GmbH & Co KG z siedzibą w Dassow (Niemcy) – w latach poprzednich strony związane były odrębnymi umowami. Na mocy umowy Spółka zobowiązana jest do wyprodukowania i dostawy na rzecz odbiorcy pojemników do popcornu, w asortymencie i ilościach określanych w składanych przez odbiorcę zamówieniach. *Wartość obrotów zrealizowanych przez Emitenta z tytułu umowy została przedstawiona we wniosku o niepublikowanie.*

Umowa dostawy zawarta z SAINT-GOBAIN Weber Terranova Sp. z o.o.

Umowa z dnia 1 stycznia 2001 r., zawarta na czas określony, do dnia 31 grudnia 2003 r., pomiędzy „Plast-Box” S.A. jako dostawcą a SAINT-GOBAIN Weber Terranova Sp. z o.o. z siedzibą w Gdyni. Na mocy umowy Spółka zobowiązana jest do wyprodukowania i dostawy na rzecz odbiorcy opakowań do tynków i mas tynkarskich, gładzi szpachlowych, farb fasadowych stosowanych w branży budowlanej, w asortymencie i ilościach określanych w składanych przez odbiorcę zamówieniach. *Wartość obrotów zrealizowanych przez Emitenta z tytułu umowy została przedstawiona we wniosku o niepublikowanie.*

Umowa dostawy zawarta z „Matres Reveco” Sp. z o.o.

Umowa z dnia 21 lutego 2002 r., zawarta na czas określony, do dnia 31 grudnia 2003 r., pomiędzy „Plast-Box” S.A. jako dostawcą a P.P.H. „Matres Reveco” Sp. z o.o. z siedzibą w Morzeszyczynie. Na mocy umowy Spółka zobowiązana jest do wyprodukowania i dostawy na rzecz odbiorcy opakowań do tynków i mas tynkarskich, gładzi i farb stosowanych w branży budowlanej, w asortymencie i ilościach określanych w składanych przez odbiorcę zamówieniach. *Wartość obrotów zrealizowanych przez Emitenta z tytułu umowy została przedstawiona we wniosku o niepublikowanie.*

Umowa dostawy zawarta z KAJAX FISHEXPORT AS

Umowa z dnia 18 października 2002 r., zawarta na czas nieokreślony, pomiędzy „Plast-Box” S.A. jako dostawcą a KAJAX FISHEXPORT AS z siedzibą w Parnu (Estonia) – w latach poprzednich strony związane były odrębnymi umowami. Na mocy umowy Spółka zobowiązana jest do wyprodukowania i dostawy na rzecz odbiorcy opakowań do konfekcjonowania ryb świeżych i mrożonych w solance, eksportowanych na Ukrainę, w asortymencie i ilościach określanych w składanych przez odbiorcę zamówieniach. *Wartość obrotów zrealizowanych przez Emitenta z tytułu umowy została przedstawiona we wniosku o niepublikowanie.*

Umowa dostawy zawarta z S.A. Supraten

Umowa z dnia 7 marca 2003 r., zawarta na czas realizacji określonej wartościowo dostawy, pomiędzy „Plast-Box” S.A. jako dostawcą a S.A. Supraten z siedzibą w Chisinau (Mołdawia) – w latach poprzednich strony związane były odrębnymi umowami. Na mocy umowy Spółka zobowiązana jest do wyprodukowania i dostawy na rzecz odbiorcy opakowań do farb, w asortymencie i ilościach określanych szczegółowo w składanych przez odbiorcę zamówieniach. *Wartość obrotów zrealizowanych przez Emitenta z tytułu umowy została przedstawiona we wniosku o niepublikowanie.*

9.2. Umowy przedstawicielskie

Umowa przedstawicielska zawarta z UAB TELTA

Umowa z dnia 1 września 2003 r., zawarta na czas nieokreślony, pomiędzy „Plast-Box” S.A. a UAB TELTA z siedzibą w Kaunas (Litwa), działającym jako przedstawiciel Spółki – w latach poprzednich strony związane były odrębnymi umowami. Na mocy umowy Spółka zobowiązana jest do wyprodukowania i dostawy opakowań dla szerokiego grona odbiorców litewskich, z którymi przedstawiciel współpracuje, skoncentrowanych głównie wokół branży spożywczej (majonezy, przetwory owocowo-warzywne i mleczne), w asortymencie i ilościach określanych w składanych przez przedstawiciela zamówieniach. *Wartość obrotów zrealizowanych przez Emitenta z tytułu umowy została przedstawiona we wniosku o niepublikowanie.*

Umowa przedstawicielska zawarta z SIA LATZUNDS

Umowa z dnia 20 marca 1996 r., zawarta na czas określony (przedłużana kolejnymi aneksami do chwili obecnej), pomiędzy „Plast-Box” S.A. a SIA LATZUNDS z siedzibą w Rydze (Łotwa), działającym jako przedstawiciel Spółki. Na mocy umowy Spółka zobowiązana jest do wyprodukowania i dostawy opakowań dla odbiorców łotewskich, reprezentujących głównie branżę spożywczą (przetwory owocowo-warzywne i rybne), w asortymencie i ilościach określanych w składanych przez przedstawiciela zamówieniach. *Wartość obrotów zrealizowanych przez Emitenta z tytułu umowy została przedstawiona we wniosku o niepublikowanie.*

9.3. Umowa transportowa

Umowa zawarta z KAMEL S.C.

Umowa z dnia 18 grudnia 2000 r., zawarta na czas nieokreślony, pomiędzy „Plast-Box” S.A. a KAMEL S.C. z siedzibą w Słupsku o usługi transportowe. Na mocy umowy przewoźnik zobowiązany jest do transportu wyrobów Spółki w ilościach i terminach określanych każdorazowo przez strony umowy, zgodnie z postanowieniami umowy. *Wartość zakupionych przez Emitenta usług w ramach umowy została zawarta we wniosku o niepublikowanie.* Umowa ta ma istotne znaczenie dla Emitenta z uwagi na fakt, iż przy określonych wielkościach dostaw wyrobów Spółki obowiązek zapewnienia transportu spoczywa na Spółce, a terminowość realizacji dostawy ma w kontaktach z odbiorcami bardzo istotne znaczenie.

9.4. Umowy ubezpieczeniowe

Umowa zawarta z Gerling Polska Towarzystwo Ubezpieczeń S.A.

Umowa z dnia 14 maja 2002 r. (obowiązuje do dnia 30 kwietnia 2004 r.) zawarta pomiędzy „Plast-Box” S.A. a Gerling Polska Towarzystwo Ubezpieczeń S.A. z siedzibą w Warszawie. Umowa obejmuje ubezpieczenie wierzytelności handlowych Spółki. Ochrona ubezpieczeniowa rozciąga się na Polskę. Minimalna kwota wierzytelności podlegająca obowiązkowi wystąpienia z wnioskiem o jej ubezpieczenie – 30.000 zł. *Stopa składki od obrotu, minimalna kwota składki za roczny okres ubezpieczenia, składka płatna kwartalnie zostały zawarte we wniosku o niepublikowanie.* Maksymalna kwota odszkodowania na rok ubezpieczeniowy – 25-krotność składki uiszczonej za dany rok ubezpieczeniowy.

Umowa zawarta z Korporacją Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A.

Umowa z dnia 25 września 2000 r., zawarta na czas nieokreślony, pomiędzy „Plast-Box” S.A. a Korporacją Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A. z siedzibą w Warszawie. Umowa obejmuje ubezpieczenie wierzytelności handlowych w eksporcie – wiadra i skrzynki plastikowe. Ubezpieczeniem objęte są należności z tytułu eksportu towarów realizowanego do kontrahentów prywatnych z Republiki Czeskiej, Szwecji, USA, Litwy, Łotwy, Estonii i Rosji. *Składka minimalna, składka płatna co miesiąc w 12 ratach zostały zawarte we wniosku o niepublikowanie.* Maksymalna kwota odszkodowania na rok ubezpieczeniowy – 30-krotność składki uiszczonej za dany rok ubezpieczeniowy.

Umowy zawarte z UNIQA Towarzystwem Ubezpieczeń S.A.

Emitent jest stroną szeregu umów ubezpieczeniowych (polis) zawartych z UNIQA Towarzystwem Ubezpieczeń S.A. z siedzibą w Łodzi. Umowy dotyczą ubezpieczenia mienia Spółki, odpowiedzialności cywilnej oraz ubezpieczeń komunikacyjnych. Spółka jest stroną następujących umów:

– Polisa – Firma&Planowanie nr 623-A 116028

Data zawarcia: 20.06.2003 r.
 Ubezpieczenie mienia od ognia i innych zdarzeń losowych
 Przedmiot ubezpieczenia: maszyny i urządzenia SM120 2 szt.
 Właścicielem wtryskarek SM120 nr 1098503, 1098504 jest BRE LEASING Warszawa, ul. Marszałkowska 82
 Okres ubezpieczenia: 21.06.2002 r.-20.06.2004 r.
 Suma ubezpieczenia: 298.900,00 zł

– Polisa – Firma&Planowanie nr 623-A 116033

Data zawarcia: 20.06.2003 r.
 Ubezpieczenie mienia od ognia i innych zdarzeń losowych
 Przedmiot ubezpieczenia: ubezpieczenie utraty zysku, maszyny od szkód elektrycznych
 Okres ubezpieczenia: 21.06.2002 r.-20.06.2004 r.
 Suma ubezpieczenia: ubezpieczenie utraty zysku 999.000,00 zł
 maszyny od szkód elektrycznych 8.500.000,00 zł

– Polisa – Firma&Planowanie nr 623-A 116030

Data zawarcia: 20.06.2003 r.
 Ubezpieczenie mienia od ognia i innych zdarzeń losowych
 Przedmiot ubezpieczenia: maszyny i urządzenia
 Właścicielem maszyn jest Wielkopolskie Towarzystwo Leasingowe S.A. w Poznaniu, ul. Grunwaldzka 67
 Okres ubezpieczenia: 21.06.2002 r.-20.06.2004 r.
 Suma ubezpieczenia: 438.822,00 zł

– Polisa – Firma&Planowanie nr 623-A 116032

Data zawarcia: 20.06.2003 r.
 Ubezpieczenie mienia od ognia i innych zdarzeń losowych
 Przedmiot ubezpieczenia: maszyny i urządzenia – 12 form wtryskowych
 Właścicielem form jest BA Creditanstalt Leasing Poland Sp. z o.o., 00-113 Warszawa, ul. E. Plater 53
 Okres ubezpieczenia: 21.06.2002 r.-20.06.2004 r.
 Suma ubezpieczenia: 875.388,00 zł

- Polisa – Firma&Planowanie nr 624-A 108434
 - Data zawarcia: 20.06.2003 r.
 - Ubezpieczenie mienia od kradzieży z włamaniem i rabunku
 - Przedmiot ubezpieczenia: urządzenia i wyposażenie gotówka: kradzież z włamaniem rabunek w lokalu gotówka w transporcie
 - Okres ubezpieczenia: 21.06.2002 r.-20.06.2004 r.
 - Suma ubezpieczenia: urządzenia i wyposażenie – 1.000.000,00 zł gotówka: kradzież z włamaniem – 50.000,00 zł rabunek w lokalu – 50.000,00 zł gotówka w transporcie – 50.000,00 zł
- Polisa – Prawo&Pomoc nr 821-A 104126
 - Data zawarcia: 20.06.2003 r.
 - Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej
 - Ryzyko przyjęte do ubezpieczenia – OC z tytułu prowadzenia działalności odpowiedzialność deliktowa
 - Okres ubezpieczenia: 21.06.2002 r.-20.06.2004 r.
 - Suma ubezpieczenia: 100.000,00 zł
- Polisa – Ubezpieczenie sprzętu elektronicznego nr 609-A-128996
 - Data zawarcia: 20.06.2003 r.
 - Przedmiot ubezpieczenia: dane i nośniki danych
 - Okres ubezpieczenia: 21.06.2002 r.-20.06.2004 r.
 - Suma ubezpieczenia: 450.000,00 zł
- Polisa – Ubezpieczenia mienia w transporcie krajowym i zagranicznym nr 603-A-105881
 - Data zawarcia: 20.06.2003 r.
 - Przedmiot ubezpieczenia: Ubezpieczenia mienia w transporcie krajowym i zagranicznym
 - Okres ubezpieczenia: 21.06.2002 r.-20.06.2004 r.
 - Wartość maksymalna 1 transportu w umowach wielokrotnych wynosi 50.000 zł
 - Suma ubezpieczenia: 100.000,00 zł
- Polisa – Firma&Planowanie nr 624-A 108435
 - Data zawarcia: 20.06.2003 r.
 - Ubezpieczenie mienia od kradzieży z włamaniem i rabunku
 - Przedmiot ubezpieczenia: regały wjazdowe forma wtryskowa WS1 forma wtryskowa W-3L forma wtryskowa F-065/1R10 agregat do chłodzenia cieczy ze sprężarką
 - Okres ubezpieczenia: 21.06.2002 r.-20.06.2004 r.
 - Suma ubezpieczenia: regały wjazdowe – 127.980,00 zł forma wtryskowa WS1 – 56.970,00 zł forma wtryskowa W-3L – 45.090,00 zł forma wtryskowa F-065/1R10 – 42.822,00 zł agregat do chłodzenia cieczy ze sprężarką – 165.960,00 zł
- Polisa – Firma&Planowanie nr 623-A 116027
 - Data zawarcia: 20.06.2003 r.
 - Ubezpieczenie mienia od ognia i innych zdarzeń losowych
 - Przedmiot ubezpieczenia: budynki i budowle
 - Okres ubezpieczenia: 21.06.2002 r.-20.06.2004 r.
 - Suma ubezpieczenia: 7.000.000,00 zł
- Polisa – Firma&Planowanie nr 623-A 116035
 - Data zawarcia: 20.06.2003 r.
 - Ubezpieczenie mienia od ognia i innych zdarzeń losowych
 - Przedmiot ubezpieczenia: maszyny i urządzenia – kottowania olejowa, 5 wtryskarek, maszyna do nadruku, suszarka do nadruku
 - Okres ubezpieczenia: 21.06.2002 r.-20.06.2004 r.
 - Suma ubezpieczenia: 1.383.000,00 zł

- Polisa – Firma&Planowanie nr 623-A 116025
Data zawarcia: 20.06.2003 r.
Ubezpieczenie mienia od ognia i innych zdarzeń losowych
Przedmiot ubezpieczenia: maszyny i urządzenia – 10 wtryskarek
Okres ubezpieczenia: 21.06.2002 r.-20.06.2004 r.
Suma ubezpieczenia: 2.340.000,00 zł
- Polisa – Firma&Planowanie nr 623-A 116021
Data zawarcia: 20.06.2003 r.
Ubezpieczenie mienia od ognia i innych zdarzeń losowych – 8 form wtryskowych i agregat chłodniczy
Przedmiot ubezpieczenia: maszyny i urządzenia
Okres ubezpieczenia: 21.06.2002 r.-20.06.2004 r.
Suma ubezpieczenia: 754.886,00 zł
- Polisa – Firma&Planowanie nr 623-A 116022
Data zawarcia: 20.06.2003 r.
Ubezpieczenie mienia od ognia i innych zdarzeń losowych
Przedmiot ubezpieczenia: maszyny i urządzenia – pompy, regulatory elektryczne, formy, sieć komputerowa, zestawy komputerów
Okres ubezpieczenia: 21.06.2002 r.-20.06.2004 r.
Suma ubezpieczenia: 2.187.000,00 zł
- Polisa – Firma&Planowanie nr 623-A 116023
Data zawarcia: 20.06.2003 r.
Ubezpieczenie mienia od ognia i innych zdarzeń losowych
Przedmiot ubezpieczenia: maszyny i urządzenia – wewnętrzny transport taśmowy i 7 form wtryskowych
Okres ubezpieczenia: 21.06.2002 r.-20.06.2004 r.
Suma ubezpieczenia: 1.196.390,00 zł
- Polisa – Firma&Planowanie nr 623-A 116024
Data zawarcia: 20.06.2003 r.
Ubezpieczenie mienia od ognia i innych zdarzeń losowych
Przedmiot ubezpieczenia: maszyny i urządzenia – maszyna MOSS MODEL M04013/6 SERIA NR 4084
Okres ubezpieczenia: 21.06.2002 r.-20.06.2004 r.
Suma ubezpieczenia: 1.400.000,00 zł
- Polisa – Firma&Planowanie nr 623-A 116029
Data zawarcia: 20.06.2003 r.
Ubezpieczenie mienia od ognia i innych zdarzeń losowych
Przedmiot ubezpieczenia: maszyny i urządzenia – 2 szt. wtryskarek do form stork typ 3xs440
Okres ubezpieczenia: 21.06.2002 r.-20.06.2004 r.
Suma ubezpieczenia: 1.550.000,00 zł
- Polisa – Firma&Planowanie nr 623-A 116026
Data zawarcia: 20.06.2003 r.
Ubezpieczenie mienia od ognia i innych zdarzeń losowych
Przedmiot ubezpieczenia: budynki i budowle
Okres ubezpieczenia: 21.06.2002 r.-20.06.2004 r.
Suma ubezpieczenia: 3.000.000,00 zł
- Polisa – Firma&Planowanie nr 623-A 116031,
Data zawarcia: 20.06.2003 r.
Ubezpieczenie mienia od ognia i innych zdarzeń losowych – maszyny drukarskie offset z tunerem model 19994612/nw454
Przedmiot ubezpieczenia: maszyny i urządzenia
Okres ubezpieczenia: 21.06.2002 r.-20.06.2004 r.
Suma ubezpieczenia: 405.000,00 zł
- Polisa – Firma&Planowanie nr 623-A 116034
Data zawarcia: 20.06.2003 r.
Ubezpieczenie mienia od ognia i innych zdarzeń losowych
Przedmiot ubezpieczenia: środki obrotowe własne wyposażenie gotówka
Okres ubezpieczenia: 21.06.2002 r.-20.06.2004 r.
Suma ubezpieczenia: środki obrotowe własne – 4.000.000,00 zł
wyposażenie – 1.000.000,00 zł
gotówka – 50.000,00 zł

- Polisa – Ubezpieczeń komunikacyjnych nr 313-A-178053
 - Data zawarcia: 08.02.2003 r.
 - Przedmiot ubezpieczenia: pojazd INVECO GS 04789 rok prod. 2000
 - Okres ubezpieczenia: 15.02.2003 r.-14.02.2004 r.
 - Suma ubezpieczenia: OC (suma gwarancyjna) – 600.000,00 EURO
NW – 2.000 zł
AC – 135.000,00 zł

- Polisa – Ubezpieczeń komunikacyjnych nr 313-A-178051
 - Data zawarcia: 08.02.2003 r.
 - Przedmiot ubezpieczenia: pojazd INVECO GS 04791 rok prod. 2000
 - Okres ubezpieczenia: 15.02.2003 r.-14.02.2004 r.
 - Suma ubezpieczenia: OC (suma gwarancyjna) 600.000,00 EURO
NW – 2.000 zł
AC - 130.000,00 zł

- Polisa – Ubezpieczeń komunikacyjnych nr 313-A-178052
 - Data zawarcia: 08.02.2003 r.
 - Przedmiot ubezpieczenia: pojazd TRAMPTTAIL GS 0339A rok prod. 2001
 - Okres ubezpieczenia: 15.02.2003 r.-14.02.2004 r.
 - Suma ubezpieczenia: OC (suma gwarancyjna) – 600.000,00 EURO
AC – 42.000,00 zł

- Polisa – Ubezpieczeń komunikacyjnych nr 313-A-178054
 - Data zawarcia: 08.02.2003 r.
 - Przedmiot ubezpieczenia: pojazd TRAMPTTAIL GS 0337A rok prod. 2001
 - Okres ubezpieczenia: 15.02.2003 r.-14.02.2004 r.
 - Suma ubezpieczenia: OC (suma gwarancyjna) – 600.000,00 EURO
AC – 42.000,00 zł

- Polisa – Ubezpieczeń komunikacyjnych nr 308-C-754155
 - Data zawarcia: 02.08.2002 r.
 - Przedmiot ubezpieczenia: pojazd RENAULT WWM 5638 rok prod. 1999
 - Okres ubezpieczenia: 04.08.2002 r.-03.08.2003 r.
 - Suma ubezpieczenia: OC (suma gwarancyjna) – 600.000,00 EURO
NW – 2.000,00 zł (obecnie pojazd ten ubezpieczony przez polisę – Auto&Przestrzeń nr 317-A-153437)

- Polisa – Ubezpieczeń komunikacyjnych nr 312-A-363730
 - Data zawarcia: 02.08.2002 r.
 - Przedmiot ubezpieczenia: pojazd RENAULT WWM 5638 rok prod. 1999
 - Okres ubezpieczenia: 04.08.2002 r.-03.08.2003 r.
 - Suma ubezpieczenia: AC – 21.500,00 zł
Polisa wznowiona polisa – Auto&Przestrzeń nr 317-A-153437
Data zawarcia 01.08.2003 r.
 - Okres ubezpieczenia: 04.08.2003 r.- 03.08.2004 r.
 - Suma ubezpieczenia: AC – 20.000,00 zł
OC (suma gwarancyjna) – 600.000,00 EURO
NW – 2.000,00 zł

- Polisa – Ubezpieczeń komunikacyjnych nr 312-A-372262
 - Przedmiot ubezpieczenia: pojazd RENAULT GS 09305 rok prod. 1998
 - Okres ubezpieczenia: 02.11.2002 r.-01.11.2003 r.
 - Suma ubezpieczenia: AC – 47.000,00 zł
Polisa wznowiona polisa – Auto&Przestrzeń nr 317-A-162467
Data zawarcia 07.10.2003 r.
 - Okres ubezpieczenia: 11.10.2003 r.-10.10.2004 r.
 - Suma ubezpieczenia: AC – 38.000,00 zł;
OC (suma gwarancyjna) – 600.000,00 EURO
NW – 2.000,00 zł

- Polisa – Ubezpieczeń komunikacyjnych nr 308-C-845892
 - Przedmiot ubezpieczenia: pojazd RENAULT GS 09305 rok prod. 1998
 - Okres ubezpieczenia: 11.10.2002 r.-10.10.2003 r.
 - Suma ubezpieczenia: OC (suma gwarancyjna) – 600.000,00 EURO
NW – 2.000,00 zł
(obecnie pojazd ten ubezpieczony przez polisę – Auto&Przestrzeń nr 317-A-162467)

9.5. Inne umowy

Umowa o dostawę energii elektrycznej

Umowa z dnia 1 maja 2002 r. sprzedaży i przesyłu energii elektrycznej, zawarta przez „Plast-Box” S.A. z Zakładem Energetycznym Słupsk. Spółka korzysta z zasad TPA – czyli dostępu stron trzecich do sieci energetycznej – spółka nie jest ograniczona tylko do jednego dostawcy energii elektrycznej, jakim na terenie Słupska jest zakład energetyczny, ale może też korzystać z usług dostawców energii elektrycznej, którzy oferują tańszą energię. W takim przypadku na rzecz Zakładu Energetycznego spółka dokonywałaby opłat jedynie za przesył energii, a nie za jej zakup. Przy podpisaniu umowy z Zakładem Energetycznym spółka korzysta z prawa negocjacji ceny za zakup energii. Podstawą do negocjacji są ceny wynikające z taryfy opłat za zakup energii elektrycznej. Dodatkowo w okresie obowiązywania umowy, tj. do 30.04. 2009 r., Spółka korzysta z 5% upustu na dostawę energii elektrycznej.

Spółka zakupuje energię tylko w Zakładzie Energetycznym Słupsk. „Plast-Box” S.A. nie korzysta z usług innych podmiotów jako dostawców energii elektrycznej.

Umowa leasingu finansowego

Umowa leasingowa z dnia 20 lutego 2003 r., zawarta przez „Plast-Box” S.A. z BZ WBK F&L S.A., dotycząca 12 form wtryskowych, o wartości początkowej netto 1.125.000 zł. Spłata następuje miesięcznie, w kwocie 20.880 zł (netto), a zakończenie spłaty winno nastąpić do dnia 15 lutego 2008 r.

Umowy leasingu operacyjnego

Emitent jest stroną dziewięciu umów leasingu operacyjnego.

1. Umowa leasingowa z dnia 28 stycznia 2003 r., zawarta przez „Plast-Box” S.A. z BRE Leasing Sp. z o.o., dotycząca regałów magazynowych, o wartości początkowej netto 217.880,44 zł. Spłata następuje miesięcznie, w kwocie 4.078,81 zł (netto), a zakończenie spłaty winno nastąpić do dnia 11 lutego 2007 r.
2. Umowa leasingowa z dnia 30 lipca 2002 r., zawarta przez „Plast-Box” S.A. z BACA Leasing Poland Sp. z o.o., dotycząca 12 form wtryskowych, o wartości początkowej netto 961.283,20 zł. Spłata następuje miesięcznie, w kwocie 17.692,98 zł (netto), a zakończenie spłaty winno nastąpić do dnia 1 września 2006 r.
3. Umowa leasingowa z dnia 22 lutego 2002 r., zawarta przez „Plast-Box” S.A. z ORIX Polska S.A., dotycząca samochodu Renault Laguna II, o wartości początkowej netto 29.206,75 CHF. Spłata następuje miesięcznie, w kwocie 686,3 CHF (netto), a zakończenie spłaty winno nastąpić do dnia 20 marca 2006 r.
4. Umowa leasingowa z dnia 22 lutego 2002 r., zawarta przez „Plast-Box” S.A. z ORIX Polska S.A., dotycząca samochodu Renault Laguna II, o wartości początkowej netto 29.206,75 CHF. Spłata następuje miesięcznie, w kwocie 686,3 CHF (netto), a zakończenie spłaty winno nastąpić do dnia 20 marca 2006 r.
5. Umowa leasingowa z dnia 20 grudnia 2001 r., zawarta przez „Plast-Box” S.A. z BRE Leasing Sp. z o.o., dotycząca systemu zgrzewania ultradźwiękowego MILLENIUM, o wartości początkowej netto 169.779,46 zł. Spłata następuje miesięcznie, w kwocie 3.772,60 zł (netto), a zakończenie spłaty winno nastąpić do dnia 4 stycznia 2006 r.
6. Umowa leasingowa z dnia 19 października 1998 r., zawarta przez „Plast-Box” S.A. z BRE Leasing Sp. z o.o., dotycząca dwóch wtryskarek SM-120, o wartości początkowej netto 500.327,48 zł. Spłata następuje miesięcznie, w kwocie 2.461,16 zł (netto) do grudnia 2003 r. włącznie oraz w kwocie 4.650,67 zł (netto) od stycznia 2004 r., a zakończenie spłaty winno nastąpić do dnia 29 sierpnia 2004 r.
7. Umowa leasingowa z dnia 16 grudnia 1998 r., zawarta przez „Plast-Box” S.A. z BRE Leasing Sp. z o.o., dotycząca 6 sztuk form wtryskowych, o wartości początkowej netto 477.935,44 zł. Spłata następuje miesięcznie, w kwocie 4.824,23 zł (netto), a zakończenie spłaty winno nastąpić do dnia 30 września 2004 r.
8. Umowa leasingowa z dnia 3 lutego 1999 r., zawarta przez „Plast-Box” S.A. z BRE Leasing Sp. z o.o., dotycząca trzech wtryskarek, o wartości początkowej netto 2.101.053,08 zł. Spłata następuje miesięcznie, w kwocie 19.671,63 zł (netto) do grudnia 2003 r. włącznie oraz w kwocie 34.709,38 zł (netto) od stycznia 2004 r., a zakończenie spłaty winno nastąpić do dnia 28 grudnia 2004 r.
9. Umowa leasingowa z dnia 14 grudnia 1999 r., zawarta przez „Plast-Box” S.A. z BRE Leasing Sp. z o.o., dotycząca 2 wtryskarek, form, centralnego zasypu systemu offset MOSS, o wartości początkowej netto 3.992.634,95 zł. Spłata następuje miesięcznie, w kwocie 38.026,51 zł (netto) do grudnia 2003 r. włącznie oraz w kwocie 98.099,04 zł (netto) od stycznia 2004 r., a zakończenie spłaty winno nastąpić do dnia 20 marca 2005 r.

9.6. Stała współpraca

W toku prowadzonej działalności, niezależnie od współpracy bazującej na zawartych umowach, Spółka stale współpracuje, od około 3-5 lat, z grupą firm, osiągając w ramach tej współpracy poziom obrotów, który stanowił kryterium wyodrębnienia umów istotnych dla działalności Emitenta. O poziomie obrotów realizowanych między Spółką a tymi firmami decyduje poziom zleceń kierowanych do Spółki z ich strony. Poniżej zaprezentowano podstawowe informacje o takiej współpracy.

Współpraca w zakresie dostaw wyrobów Spółki

W gronie firm stale współpracujących ze Spółką w tym zakresie należy wymienić (wskazano również obroty w roku 2002 oraz w okresie I-IX 2003 r.):

- Petit sarl (Comines, Francja); rok 2002 – 1,2 mln zł, I-IX 2003 – 1,3 mln zł;
- Plastovne Prepravni Obaly s.r.o. (Znojmo, Czechy); rok 2002 – 1,7 mln zł, I-IX 2003 – 0,6 mln zł;
- DYRUP Sp. z o.o. (Łódź); rok 2002 – 0,5 mln zł, I-IX 2003 – 0,6 mln zł;
- PPFIL „MALFARB” Sp. z o.o. (Ostrowiec Wielkopolski); rok 2002 – 0,4 mln zł, I-IX 2003 – 0,5 mln zł;
- REAL S.A. (Siedlce); rok 2002 – 0,2 mln zł, I-IX 2003 – 0,4 mln zł;
- EKOPLON S.A. (Kielce); rok 2002 – 0,5 mln zł, I-IX – 0,4 mln zł.

Kooperacja

Do najistotniejszych firm, z którymi współpracuje Spółka w zakresie produkcji swoich wyrobów, należy Zakład Produkcji Wielobranżowej Leszek Zawadzki z siedzibą w Słupsku. Firma ta wykonuje na zlecenie Spółki ręczki i pokrywy do wiader. W roku 2002 wartość obrotów przekroczyła 1,8 mln zł, natomiast w okresie I-IX 2003 r. wyniosła ponad 1,4 mln zł.

9.7. Umowa z DOPAK Sp. z o.o.

Umowa zawarta 05 stycznia 2004 roku przez PLAST-BOX S.A. z DOPAK SP. z o.o., dotycząca zakupu 8 wtryskarek oraz robota do podawania etykiet. *Wartość przedmiotu umowy oraz warunki płatności zostały objęte wnioskiem o niepublikowanie.*

10. Opis znanych Emitentowi umów, których stroną są akcjonariusze lub podmioty powiązane

Według informacji posiadanych przez Emitenta, akcjonariusze Spółki oraz podmioty powiązane z Emitentem (członkowie Rady Nadzorczej i członkowie Zarządu oraz ich małżonkowie, krewni i powinowaci do drugiego stopnia, przysposobieni i przysposabiający) nie są stroną żadnych umów, które miałyby istotne znaczenie dla Emitenta lub prowadzonej przez niego działalności.

11. Transakcje z podmiotami powiązanymi

Według stanu na dzień sporządzenia Prospektu Emitent nie był stroną jakichkolwiek transakcji z podmiotami powiązanymi.

12. Koncesje i zezwolenia

Z uwagi na rodzaj prowadzonej przez Spółkę działalności gospodarczej, do Emitenta nie mają zastosowania wymogi posiadania zezwoleń lub koncesji na prowadzenie działalności gospodarczej.

W zakresie korzystania ze środowiska naturalnego Spółka korzysta z następujących pozwoleń:

1. decyzja nr 3/02 z dnia 24 marca 2003 r. Prezydenta Miasta Słupska – pozwolenie na prowadzenie działalności w zakresie odzysku, zbierania i transportu odpadów – decyzja ważna do 29 lutego 2013 r.
2. decyzja nr 4/2002 z dnia 03 września 2002 r. Prezydenta Miasta Słupska – zezwolenie na wytwarzanie odpadów niebezpiecznych – decyzja ważna jest do 30 czerwca 2004 r.
3. decyzja nr 10/2001 r. z dnia 26 września 2001 r. Prezydenta Miasta Słupska o dopuszczalnej emisji zanieczyszczeń – decyzja ważna do dnia 31 grudnia 2009 r.
4. decyzja nr 4/2000 z dnia 16 października 2000 r. Prezydenta Miasta Słupska o dopuszczalnym poziomie hałasu – decyzja bezterminowa; zgodnie z obowiązującymi przepisami spółka co najmniej 2 razy w roku zobowiązana jest do dokonywania okresowych pomiarów poziomu hałasu środowiskowego.

Ze względu na prowadzoną w Spółce politykę zapewnienia jakości oraz stosowanie prawidłowej gospodarki korzystania ze środowiska Spółka nie przewiduje w przyszłości problemów związanych z gospodarczym korzystaniem ze środowiska oraz uzyskiwanie (przedłużaniem) stosownych decyzji i zezwoleń, w tym w szczególności zezwoleń na wytwarzanie odpadów.

13. Patenty, licencje i znaki towarowe

Według stanu na dzień sporządzenia Prospektu Spółce przysługują prawa z następujących znaków towarowych:

- słowno-graficzny (część słowna Plast-Box ze strzałką),
- graficzny (kostka),
- słowno-graficzny (część słowna Plast-Box ze strzałką oraz ze strzałką i kostką).

Ochrona znaków trwa od 18 grudnia 1996 r. i obowiązuje do dnia 18 grudnia 2006 r. Znaki powyższe zarejestrowane są w Urzędzie Patentowym RP pod numerami (odpowiednio):

- 116 498,
- 116 322,
- 116 342.

Ponadto w Urzędzie Patentowym zarejestrowane są na rzecz „Plast-Box” S.A. prawa ochronne na wzory użytkowe:

- nr 55928 pt. pojemnik z pokrywą (nr zgłoszenia w. 100638),
- nr 55930 pt. Pojemnik artykuły sypkie i lejne (nr zgłoszenia w. 100639),
- nr 55909 pt. pojemnik stateczny z pokrywą (nr zgłoszenia w. 100641),
- nr 55915 pt. pojemnik na artykuły przemysłowe (nr zgłoszenia w. 100640).

Obecnie są w toku postępowania zmierzające do uzyskania ochrony patentowej na następujące zgłoszenia:

- P. 329 747 pojemnik z pokrywą (puszka),
- Wp 2921 – pojemnik z pokrywą (pojemnik prostopadłościenny),
- P 359047 – zespół obrzeżowy pojemników (zespół plomby wiadro owal),

W opracowaniu jest zgłoszenie do ochrony:

- pojemnik na popcorn (15 kwietnia 2003 r.),
- pojemnik prostokątny z plombą (7 kwietnia 2003 r.).

14. Prace badawczo-rozwojowe

Od 1992 r. Spółka prowadzi ścisłą współpracę z firmą Plastech Zakład Techniki Przetwórstwa Tworzyw Sztucznych w Warszawie (Henryk Zawistowski). Współpraca dotyczy:

- kierunków rozwoju technologii wtrysków,
- tworzyw konstrukcyjnych nowej generacji,
- nowoczesnych form wtryskowych (konstrukcje użytkowe),
- nowoczesnych technik barwień, zdobienia i nadrukowywania wyrobów z tworzyw sztucznych,
- nowych kierunków rozwoju powłok lakierniczych na wyrobach z tworzyw sztucznych,
- użytkowania oraz obsługi nowoczesnych wtryskarek, form i wyposażenia peryferyjnego,
- nowoczesnych wyposażań wtryskarek i organizacji działu wtryskarek.

Wykładowcami i autorami materiałów dotyczących powyższej tematyki są pracownicy – specjaliści o wieloletniej praktyce zawodowej – Wydziału Inżynierii Produkcji Politechniki Warszawskiej.

Spółka współpracuje z firmami prowadzącymi działalność normalizacyjną związaną z nowoczesnymi konstrukcjami form, m.in.:

- Hasco Niemcy (Hasco Polska – Bydgoszcz),
- DME Belgia (Lancplast – Poznań),
- EOC, Niemcy,
- Strack (Wadim Plast) Niemcy,
- Ravourdin, Francja,
- FCPK, Bytów.

Spółka współpracuje z Centralnym Ośrodkiem Badawczo-Rozwojowym Opakowań nad stałym i bieżącym opracowywaniem i wdrażaniem produkowanych przez spółkę wyrobów pod kątem:

- norm,
- znakowania opakowań,
- atestów stosowanych w UE,
- jakości opakowań,
- bezpieczeństwa, w zakresie bezpieczeństwa żywności, dopuszczalności do celów spożywczych, recyklingu odpadów i ochrony środowiska,
- metodyki badań.

W okresie ostatnich 3 lat w Spółce wdrożono:

- 1) bieżące testowanie tworzyw i barwników nowej generacji w celu uzyskania lepszych jakości wyrobów gotowych pod kątem wytrzymałości, własności przetwórczych, organoleptycznych, termicznych (związane z możliwością przechowywania towarów w temperaturach od -20 do +50). Testy objęły nowe tworzywa z firm: DSM Holandia, TVK Wegry, Borealis, DOW, Atofina, i barwniki z firm West, Liforcolor. Schulmann Ecta, Colex, Plast market;
- 2) technologię zgrzewu puszki (puszka z obręczą) za pomocą zgrzewarki Dukane Ultrasonic USA;
- 3) zastosowanie mieszadeł statycznych Suzer – chemitech w dyszach wtryskowych (patent Niemcy). Zastosowane mieszadło pozwoliło uzyskać dla wszystkich mieszanek tworzyw pierwotnych i przemiałów poprawę własności mechanicznych wyrobów i poprawę powtarzalności wyrobów. Dzięki tej metodzie uzyskano zdecydowanie lepsze wybarwienie i zmniejszenie w sposób znaczny ilości braków co do jednolitości kolorystyki wyrobów;
- 4) wdrożenie 3 nowych wtryskarek szybkobieżnych typ SXS 4400 z nową generacją form wtryskowych wykonanych z najlepszych wysokogatunkowych stali stopowych (1.2311, 1.2344 itp.) z zastosowaniem brązów typu AMPCO i AMPCOWY;
- 5) zastosowanie w produkcji dwóch nowych maszyn drukujących typu Moss-6, kolorowych, z automatycznym podawaniem i odbiorem wyrobów;
- 6) wykonanie testów dotyczących dalszego zdobienia w celu poprawy estetyki zewnętrznej wyrobów za pomocą lakierowania.

Na rok 2004 Spółka przewiduje następujące prace wdrożeniowe:

- system IML (wtapianie etykiet na wtryskarkach) w zakresie wiader 10 l, 5 l, 1 l, – do kwietnia 2004 r.
- nowe techniki konstrukcji form,
- rączki z tworzyw sztucznych – „grzane kanały”,
- zrzucanie detali tylko pneumatyczne, bez płyty zrzucającej,
- usprawnienie szybkiego montażu i demontażu form na wtryskarkach,
- usprawnienie i poprawienie jakości mieszanek tworzywowych z zastosowaniem mieszalników Moretto (mieszalniki ze stali nierdzewnej),
- w czwartym kwartale wdrożenie PN EN ISO 14001 – Ochrona Środowiska.

15. Inwestycje kapitałowe

Według stanu na dzień sporządzenia Prospektu Emitent nie posiada udziałów lub akcji innych podmiotów. Obecnie prowadzone są wstępne działania, związane z planowanym zawiązaniem na Ukrainie spółki zależnej – Plast-Box Ukraina, w której Emitent planuje objąć 80% udziałów. Bliższe informacje na ten temat zamieszczono w pkt VI 8.4. Prospektu.

16. Umowy kredytu, pożyczki, poręczenia, gwarancji oraz istotnych zobowiązaniach wekslowych

Według stanu na dzień sporządzenia Prospektu Emitent jest stroną dziewięciu umów kredytowych. Umowy zawierane są z Bankiem Przemysłowo-Handlowym PBK oraz Bankiem PEKAO S.A.

„Plast-Box” S.A. jest także stroną jednej umowy pożyczki zawartej z Powiatowym Urzędem Pracy w Słupsku.

16.1. Umowa z BPH PBK S.A. zawarta w dniu 31 sierpnia 1999 r.

Umowa nr 837-2020/1/2/32/99 o kredyt obrotowy – odnawialną linię w rachunku kredytowym, z limitem 4.286.280 zł – udzielony na okres od dnia 1 października 2003 r. do dnia 31 marca 2004 r. *Wysokość oprocentowania kredytu została objęta wnioskiem o niepublikowanie.*

Zabezpieczenie spłaty kredytu stanowi:

- hipoteka kaucyjna na nieruchomości Spółki, położonej w Słupsku przy ul. Lutosałwskiego 17A, do kwoty 1.000.000 zł wraz z cesją praw z polisy ubezpieczeniowej;
- hipoteka kaucyjna na nieruchomości Spółki, położonej w Słupsku przy ul. Lutosałwskiego 17A, do kwoty 1.000.000 zł wraz z cesją praw z polisy ubezpieczeniowej;
- hipoteka kaucyjna na nieruchomości Spółki, położonej w Słupsku przy ul. Lutosałwskiego 17A, do kwoty 1.000.000 zł wraz z cesją praw z polisy ubezpieczeniowej;
- hipoteka kaucyjna na nieruchomości Spółki, położonej w Słupsku przy ul. Lutosałwskiego 17A, do kwoty 208.711,19 Euro wraz z cesją praw z polisy ubezpieczeniowej;
- hipoteka kaucyjna na nieruchomości Spółki, położonej w Machowinku, gm. Ustka, do kwoty 392.000 zł;
- cesja wierzytelności wobec Polifarbu Cieszyn-Wrocław Oddział Cieszyn, do kwoty 1.500.000 zł;
- cesja wierzytelności wobec Polifarbu Cieszyn-Wrocław Oddział Wrocław, do kwoty 1.500.000 zł;
- pełnomocnictwo do pobierania środków z rachunków w BPH PBK S.A. I O/Słupsk;
- weksel własny in blanco.

16.2. Umowa z BPH PBK S.A. zawarta w dniu 31 sierpnia 1999 r.

Umowa nr 837-2020/III/2/31/99 o kredyt obrotowy – odnawialną linię w rachunku kredytowym, z limitem 3.354.480 zł – udzielony na okres od dnia 1 października 2003 r. do dnia 31 marca 2004 r. *Wysokość oprocentowania kredytu została objęta wnioskiem o niepublikowanie.*

Zabezpieczenie spłaty kredytu stanowi:

- hipoteka na nieruchomości Spółki, położonej w Słupsku przy ul. Lutosałwskiego 17A, w kwocie 1.067.270,50 zł wraz z cesją praw z polisy ubezpieczeniowej;
- hipoteka na nieruchomości Spółki, położonej w Słupsku przy ul. Lutosałwskiego 17A, w kwocie 1.067.270,50 zł wraz z cesją praw z polisy ubezpieczeniowej;
- hipoteka kaucyjna na nieruchomości Spółki, położonej w Słupsku przy ul. Lutosałwskiego 17A, do wysokości 208.708,12 Euro wraz z cesją praw z polisy ubezpieczeniowej;
- przewłaszczenie rzeczy oznaczonych co do tożsamości, o wartości 1.223.100 zł wraz z cesją praw z polisy ubezpieczeniowej;
- pełnomocnictwo do pobierania środków z rachunków w BPH PBK S.A. O/Słupsk;
- weksel własny in blanco.

16.3. Umowa z Bankiem PEKAO S.A. zawarta w dniu 19 kwietnia 1999 r.

Umowa nr 207/2000 o kredyt obrotowy w kwocie 390.082 EURO, udzielony na okres od dnia 19 kwietnia 1999 r. do dnia 15 grudnia 2003 r. *Wysokość oprocentowania kredytu została objęta wnioskiem o niepublikowanie.*

Zgodnie z umową spłata kredytu następuje w ratach, w następujących terminach i kwotach:

- 1) 50.082 EURO w dniu 15 kwietnia 2003 r.,
- 2) 15.000 EURO w dniu 15 maja 2003 r.,
- 3) 15.000 EURO w dniu 15 czerwca 2003 r.,
- 4) 15.000 EURO w dniu 15 lipca 2003 r.,
- 5) 15.000 EURO w dniu 15 sierpnia 2003 r.,
- 6) 15.000 EURO w dniu 15 września 2003 r.,
- 7) 15.000 EURO w dniu 15 października 2003 r.,
- 8) 15.000 EURO w dniu 15 listopada 2003 r.,
- 9) 235.000 EURO w dniu 15 grudnia 2003 r.

Zabezpieczenie spłaty kredytu stanowi:

- zastaw rejestrowy na maszynach i urządzeniach o wartości rynkowej 3.161.866 zł wraz z cesją praw z polisy ubezpieczeniowej;
- przewłaszczenie zapasów o wartości 1.800.000 zł;
- pełnomocnictwo do potrącania należnych kwot z rachunku bieżącego w Banku Pekao S.A.;
- weksel własny in blanco;
- oświadczenie o poddaniu się egzekucji.

16.4. Umowa z Bankiem PEKAO S.A. zawarta w dniu 4 kwietnia 2003 r.

Umowa nr CKK/014/0927/2003 o kredyt obrotowy w kwocie 1.000.000 zł udzielony na okres od dnia 8 kwietnia 2003 r. do 15 marca 2004 r. *Wysokość oprocentowania kredytu została objęta wnioskiem o niepublikowanie.*

Zgodnie z umową, ostateczny termin spłaty kwoty kredytu (1.000.000 zł) określony został na dzień 15 maja 2004 r.

Zabezpieczenie spłaty kredytu stanowi:

- przelew wierzytelności z zaliczkowanych faktur VAT;
- pełnomocnictwo do potrącania należnych kwot z rachunku bieżącego i walutowego w Banku Pekao S.A.;
- weksel własny in blanco;
- oświadczenie o poddaniu się egzekucji;
- przewłaszczenie 4 maszyn STORK o wartości 1.000.000 zł;
- przewłaszczenie zapasów o wartości 1.000.000 zł.

16.5. Umowa z Bankiem PEKAO S.A. zawarta w dniu 26 kwietnia 2001 r.

Umowa 224/2001 o kredyt obrotowy – odnawialną linię kredytową w rachunku kredytowym, w kwocie 640.000 EURO – udzielony na okres od dnia 26 kwietnia 2001 r. do 24 kwietnia 2004 r. *Wysokość oprocentowania kredytu została objęta wnioskiem o niepublikowanie.*

Zgodnie z umową spłata kredytu następuje w ratach, w następujących terminach i kwotach:

- 1) 140.000 EURO w dniu 20 listopada 2003 r.,
- 2) 100.000 EURO w dniu 20 grudnia 2003 r.,
- 3) 100.000 EURO w dniu 20 stycznia 2004 r.,
- 4) 100.000 EURO w dniu 20 lutego 2004 r.,
- 5) 100.000 EURO w dniu 20 marca 2004 r.,
- 6) 100.000 EURO w dniu 20 kwietnia 2004 r.

Zabezpieczenie spłaty kredytu stanowi:

- cesja wierzytelności od Polifarb Becker Dębica;
- cesja wierzytelności z kontraktów eksportowych ubezpieczonych w KUKIE;
- przewłaszczenie maszyn i urządzeń o wartości 545.000 zł;
- przewłaszczenie surowców i materiałów oraz barwników i wyrobów gotowych o wartości 3.470.000 zł;
- przewłaszczenie 6 maszyn STORK o wartości 1.316.000 zł;
- weksel własny in blanco;
- pełnomocnictwo do potrącania należnych kwot z rachunku bieżącego w Banku Pekao S.A.;
- oświadczenie o poddaniu się egzekucji;
- zobowiązanie do dokonania wpisu hipoteki w kwocie 640.000 EURO na nieruchomości w Słupsku przy ul. Lutosławskiego 17A, dla której urządzona jest księga wieczysta Kw nr 16913.

16.6. Umowa z Bankiem PEKAO S.A. zawarta w dniu 11 października 2000 r.

Umowa 216/2000 o kredyt inwestycyjny w kwocie 251.588,8 EURO, udzielony na okres od dnia 11 października 2000 r. do dnia 10 października 2003 r. *Wysokość oprocentowania kredytu została objęta wnioskiem o niepublikowanie.*

Zgodnie z umową spłata kredytu następuje w ratach, w następujących terminach i kwotach:

- I rata w kwocie 10.076,8 EURO płatna w dniu 15 października 2001 r.;
- kolejne raty po 10.063 EURO każda płatne do 10. dnia każdego m-ca.

Zabezpieczenie spłaty kredytu stanowi:

- weksel własny in blanco;
- pełnomocnictwo do potrącania niespłaconej kwoty z rachunku bieżącego;
- przewłaszczenie maszyn i urządzeń o wartości 923.707,51 zł.

16.7. Umowa z Bankiem PEKAO S.A. zawarta w dniu 13 lutego 2001 r.

Umowa nr 209/2001 o kredyt inwestycyjny (na zakup samochodu Iveco) w kwocie 125.000 EURO, udzielony na okres od dnia 13 lutego 2001 r. do dnia 11 stycznia 2001 r. *Wysokość oprocentowania kredytu została objęta wnioskiem o niepublikowanie.*

Zgodnie z umową spłata kredytu następuje w ratach, w następujących terminach i kwotach:

- I rata w kwocie 4.320 EURO płatna w dniu 11 września 2001 r.;
- kolejne 28 rat po 4.310 EURO każda płatne do 11. dnia każdego m-ca.

Zabezpieczenie spłaty kredytu stanowi:

- zastaw rejestrowy na dwóch zestawach Iveco + naczepa + cesja praw z polis AC;
- weksel własny in blanco;
- pełnomocnictwo do potrącenia niespłaconej kwoty z rachunku bieżącego.

16.8. Umowa z Bankiem PEKAO S.A. zawarta w dniu 26 marca 2001 r.

Umowa nr 210/2001 o kredyt inwestycyjny (2 x STORK, Offset MOSS) w kwocie 648.730 EURO, udzielony na okres od dnia 26 marca 2001 r. do 16 lutego 2006 r. *Wysokość oprocentowania kredytu została objęta wnioskiem o niepublikowanie.*

Zgodnie z umową spłata kredytu następuje w ratach, w następujących terminach i kwotach:

- I rata w kwocie 12.250 EURO płatna w dniu 16 października 2001 r.;
- kolejne 52 rat po 12.240 EURO każda płatne do 16. dnia każdego m-ca.

Zabezpieczenie spłaty kredytu stanowi:

- przewłaszczenie kupowanych z udziałem kredytu maszyn i urządzeń + cesja praw z polis ubezpieczenia;
- hipoteka zwykła w kwocie 648.730 EURO na nieruchomości w Słupsku przy ul. Lutostawskiego 17A, działka 595/3, dla której urządzona została księga wieczysta Kw Nr 16913, + cesja praw z polisy ubezpieczenia;
- weksel własny in blanco;
- pełnomocnictwo do potrącenia niespłaconej kwoty z rachunku bieżącego;
- oświadczenie o poddaniu się egzekucji.

16.9. Umowa z Bankiem PEKAO S.A. zawarta w dniu 9 kwietnia 2001 r.

Umowa nr 221/2001 o kredyt inwestycyjny (na wykup wierzytelności leasingowych od Quantum S.A.) w kwocie 76.000 EURO, udzielony na okres od dnia 9 kwietnia 2001 r. do dnia 30 marca 2004 r. *Wysokość oprocentowania kredytu została objęta wnioskiem o niepublikowanie.*

Zgodnie z umową spłata kredytu następuje w ratach, w następujących terminach i kwotach:

- I rata w kwocie 2.220 EURO płatna w dniu 30 maja 2001 r.;
- kolejne raty po 2.170 EURO każda płatne do 30. dnia każdego m-ca.

Zabezpieczenie spłaty kredytu stanowi:

- przewłaszczenie wtryskarki, foliowarki, prasy o wartości łącznej 420.199 zł;
- przewłaszczenie 4 form wtryskowych o wartości łącznej 311.851 zł;
- cesja praw z polis ubezpieczeniowych ww. rzeczy od ognia i innych zdarzeń losowych;
- weksel własny in blanco;
- pełnomocnictwo do potrącenia niespłaconej kwoty z rachunku bieżącego;
- oświadczenie o poddaniu się egzekucji.

16.10. Umowa z Powiatowym Urzędem Pracy w Słupsku zawarta w dniu 23 grudnia 2003 r.

Umowa pożyczki nr 40/03 w kwocie 820.800 zł, udzielona do dnia 28 grudnia 2007 r. (termin spłaty zadłużenia), na utworzenie dodatkowych 19 miejsc pracy.

Warunki:

- 6-miesięczny okres karencji spłaty zadłużenia, liczony od daty wypłaty pożyczki,
- zaleganie z płatnością dwóch kolejnych rat pożyczki powoduje wymagalność całej należności,

- od zadłużenia przeterminowanego naliczane są odsetki w wysokości 120% zmiennej stopy oprocentowania kredytu lombardowego,
- sposób wykorzystania pożyczki musi być przedstawiony urzędowi pracy do dnia 31.03.2004 r.

Zabezpieczenie spłaty pożyczki stanowi:

- ubezpieczenie pożyczki przez UNIQA Towarzystwo Ubezpieczeń Spółka Akcyjna,
- przewłaszczenie 4 maszyn zakupionych w ramach udzielonej pożyczki wraz z cesją polisy ubezpieczeniowej.

17. Nieruchomości

Emitent jest właścicielem lub wieczystym użytkownikiem następujących nieruchomości:

zlokalizowanych w Słupsku przy ul. Lutosławskiego 17A

- bezpośrednio związanych z działalnością gospodarczą Spółki, o powierzchni 27.686,45 m², nieruchomości te zabudowane są zakładem produkcyjnym, dwukondygnacyjnym o łącznej powierzchni 11.322,38 m²;
- dla powyższych nieruchomości urządzone są księgi wieczyste KW Nr 16913, KW Nr 60337 i KW Nr 46535;
- nieruchomości te znajdują się w użytkowaniu wieczystym Spółki do 2089 roku i zostały nabyte:
 - działka nr 595/3, o pow. 26.765,61 m² – na podstawie umowy sprzedaży z dnia 28 kwietnia 1998 r. (akt notarialny rep. A nr 2363) od Przedsiębiorstwa Przemysłu Mięsnego w Słupsku w upadłości,
 - działka nr 252/3, o pow. 740 m² – na podstawie umowy sprzedaży z dnia 6 listopada 1998 r. (akt notarialny rep. A nr 6568) od Gminy Miejskiej Słupsk,
 - działka nr 546, o pow. 180,84 m² – na podstawie umowy sprzedaży z dnia 28 lipca 1999 r. (akt notarialny Rep. A nr 4747) od Przedsiębiorstwa Przemysłu Mięsnego w Słupsku w upadłości.

zlokalizowanych w Gminie Ustka

- z przeznaczeniem na inwestycje, o powierzchni 259.601 m², nieruchomości te nie są zabudowane;
- dla nieruchomości tych urządzone są księgi wieczyste KW Nr 60141 i KW Nr 60417;
- działki gruntu oznaczone nr 6/1, 6/3, 6/5 znajdują się w miejscowości Machowinko – pow. 98.001 m²;
- działka gruntu oznaczona nr 111/1 znajduje się w miejscowości Wytowno – pow. 161.600 m²;
- omawiane nieruchomości stanowią własność Spółki i zostały nabyte od spółki Beta – Styl Sp. z o.o. z siedzibą w Przewołoce, na podstawie umowy zwolnienia dłużnika z zobowiązania w zamian za spełnienie innego świadczenia, z dnia 25 października 2002 r. (akt notarialny Rep. A nr 8013).

zlokalizowanych w Karżcinie, Gmina Słupsk

- z przeznaczeniem na inwestycje, o powierzchni 7.097 m², nieruchomości te nie są zabudowane;
- dla powyższej nieruchomości urządzona jest księga wieczysta KW Nr 51622;
- nieruchomość ta stanowi własność Spółki i została nabyta na podstawie umowy sprzedaży zawartej w dniu 23 lipca 1996 r. (akt notarialny Rep. A nr 10437) od Gminy Słupsk.

Wszystkie księgi wieczyste urządzone dla nieruchomości Spółki prowadzone są przez Sąd Rejonowy w Słupsku VII Wydział Ksiąg Wieczystych.

Łączna powierzchnia całkowita gruntów Spółki wynosi 294.384,45 m².

Nieruchomości obciążone są hipotekami na rzecz kredytujących banków (obciążenia omówione w pkt 16 powyżej). Ponadto na nieruchomości położonej w Gminie Ustka (wieś Wytowno) znajduje się obciążenie w postaci hipoteki ustanowionej na rzecz Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa na kwotę 51.800 zł.

W dziale III ksiąg wieczystych urządzonych dla opisanych wyżej nieruchomości wpisów nie ma.

18. Postępowania prawne

18.1. Postępowania upadłościowe, układowe, ugodowe lub likwidacyjne dotyczące Emitenta lub akcjonariuszy

W okresie ostatnich 5 lat obrotowych nie był zgłoszony wniosek i nie toczyło się wobec Spółki i wobec żadnego akcjonariusza postępowanie upadłościowe, układowe, ugodowe lub likwidacyjne. Zgodnie z informacjami uzyskanymi na dzień sporządzenia Prospektu nie zostały wszczęte i nie toczą się żadne postępowania sądowe, w których stroną jest akcjonariusz, posiadający co najmniej 5% akcji lub ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy Emitenta.

18.2. Postępowania administracyjne

Obecnie Spółka czeka na rozstrzygnięcie przez Naczelny Sąd Administracyjny, Ośrodek Zamiejscowy w Gdańsku, dwóch spraw, skierowanych ze skargi spółki na decyzje Izby Skarbowej w Gdańsku:

- w zakresie podatku VAT – wartość przedmiotu sporu – 22.427 zł (przedmiot sporu – przedwczesne pomniejszenie kwoty należnego podatku VAT o kwotę podatku naliczonego wynikającego z dokumentu odprawy celnej SAD – import surowca z zagranicy – oraz ustalenie pojęcia „otrzymania dokumentu celnego”),

Organy podatkowe zarzuciły Spółce, iż przedwcześnie pomniejszyła kwotę podatku należnego VAT o kwotę podatku naliczonego wynikającego z dokumentu odprawy celnej SAD – import surowca z zagranicy. Spółka dysponowała dokumentem SAD w grudniu 2000 roku i za ten miesiąc dokonała odliczenia podatku VAT. Natomiast organ stwierdził, że odliczenia podatku VAT należało dokonać w miesiącu styczniu, gdyż w polu 54 dokumentu SAD wpisana jest data 3 stycznia 2001 r. Zdaniem Spółki rozstrzygnięcia w niniejszej sprawie wymaga ustalenie pojęcia „otrzymania dokumentu celnego”. Spółka dysponowała tym dokumentem w grudniu 2000 roku, gdyż w oparciu o zapisy w dokumencie SAD dokonała zapłaty cła i innych należności, które szczegółowo wyliczone były w tym dokumencie. Zdaniem Spółki pod pojęciem „otrzymanie” należy rozumieć fizyczne dysponowanie dokumentem. Zgodnie z jednym z orzeczeń NSA z dnia 7 marca 2003 r. Sygn. akt III S.A. 2827/01 otrzymanie dokumentu w ocenie Sądu oznacza fizyczne jego otrzymanie przez podatnika VAT. Wobec powyższego, zdaniem Spółki sprawa winna być rozstrzygnięta na jej korzyść.

- w zakresie podatku dochodowego za 1998 r. – wartość przedmiotu sporu – 55.352 zł (przedmiot sporu – interpretacja przepisu art. 15 ust. 4 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych w związku z prawidłowością księgowania przez Spółkę kosztów związanych z korzystaniem z cudzych maszyn w dacie płatności poszczególnych rat).

Sprawa ta dotyczy interpretacji przepisu art. 15 ust. 4 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych. Stan faktyczny: Spółka w 1994 i 1995 r. korzystała z cudzych maszyn. W październiku 1995 r. ustalona została odpłatność za korzystanie z tych maszyn, która miała być przez Spółkę spłacana w ratach, począwszy od grudnia 1995 r. do 31 grudnia 1998 r. Według organów podatkowych Spółka winna była całością ustalonej kwoty kosztów obciążyć się w roku 1995. Spółka natomiast obciążała się kosztami zgodnie z terminem płatności poszczególnych rat. Tak więc Spółka obciążała się kosztami w grudniu 1995 r. i w latach 1996, 1997 i 1998. NSA rozstrzygał już w tym zakresie co do roku 1996 i stwierdził, że Spółka w sposób prawidłowy księgowała koszty w dacie płatności poszczególnych rat. Wobec powyższego Spółka uważa, iż rozstrzygnięcie za rok 1998 będzie również korzystne dla Spółki.

W okresie ostatnich 5 lat Naczelny Sąd Administracyjny rozstrzygnął na korzyść Spółki jedną (analogiczną) sprawę, z zakresu podatku dochodowego za rok 1996.

18.3. Inne postępowania

Spory pracownicze

Przeciwko Spółce toczy się jedno postępowanie z powództwa byłego pracownika Spółki. Wartość przedmiotu sporu – 1.974,58 zł. Sprawa znajduje się na etapie apelacji złożonej przez Spółkę.

Powództwa o zapłatę

Z powództwa Spółki przeciwko kontrahentom toczy się sześć spraw sądowych o zapłatę w trybie postępowania nakazowego. Wartość przedmiotu sporu (kapitał) wynosi łącznie 104.897,88 zł, w tym wartość najwyższego pojedynczego roszczenia (kapitał) wynosi 53.011,00 zł. W ocenie Emitenta należności są do wyegzekwowania.

Postępowania egzekucyjne

Obecnie toczy się osiem postępowań egzekucyjnych (komorniczych) z wniosku spółki. Łączna wartość egzekwowanych roszczeń (kapitał) wynosi 85.530,94 zł, w tym wartość najwyższego pojedynczego egzekwowanego roszczenia (kapitał) wynosi 31.769,76 zł. W ocenie Emitenta, z egzekwowanych kwot ok. 50.000,00 zł jest kwotą do wyegzekwowania.

Postępowania upadłościowe

Spółka uczestniczy w dziewięciu postępowaniach upadłościowych, w których zgłosiła swoje wierzytelności, w tym:

- a) jedno postępowanie toczy się od 1998 r., pozostałe toczą się od 2000 r.,
- b) jedno postępowanie dotyczy kontrahenta zagranicznego.

Łączna wartość zgłoszonych wierzytelności (kapitał) wynosi 172.547,59 zł, w tym:

- b) wartość pojedynczej największej zgłoszonej wierzytelności przeciwko dłużnikowi polskiemu wynosi 28.128 zł,
- c) wartość zgłoszonej wierzytelności kontrahenta zagranicznego 100.000 zł (w dacie powstania wierzytelności – 26.992,01 DEM).

Postępowania układowe

Spółka uczestniczy w dwóch postępowaniach układowych, w których zgłosiła swoje wierzytelności. Łączna wartość zgłoszonych wierzytelności wynosi 54.812,16 zł, w tym wartość największej zgłoszonej wierzytelności wynosi 44.905,76 zł.