



## **Sprawozdanie Zarządu za 2005 rok**

Sporządzony w oparciu o Rozporządzenie Rady Ministrów  
z dnia 19.10.2005 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych  
przez emitentów papierów wartościowych (Dz.U. Nr 209, pozycja 1744)

Sanockie Zakłady Przemysłu Gumowego  
"STOMIL SANOK" Spółka Akcyjna  
38-500 Sanok, ul. Reymonta 19  
tel. centr. (013) 46 54 444

## **SPIS TREŚCI**

<b>DANE WSTĘPNE</b>	<b>3</b>
<b>Stan organizacyjny</b>	<b>3</b>
<b>Transakcje Spółki o wartości powyżej 500 000 EURO</b>	<b>5</b>
<b>Informacje o podstawowych produktach Spółki</b>	<b>6</b>
<b>SYTUACJA GOSPODARCZA I FINANSOWA SPÓŁKI</b>	<b>7</b>
<b>Wartość sprzedaży w podstawowych grupach wyrobów</b>	<b>7</b>
<b>Struktura sprzedaży /kraj, eksport/ w poprzednim okresie oraz w okresie bieżącym wg podstawowych grup wyrobów</b>	<b>7</b>
Struktura sprzedaży eksportowej wg określonych geograficznie rynków	8
<b>Zasady dystrybucji wyrobów</b>	<b>9</b>
Rynek krajowy	9
Rynki zagraniczne	11
Odbiorcy dla których sprzedaż przekracza 10% wartości sprzedaży ogółem	12
<b>Źródła zaopatrzenia w surowce i materiały</b>	<b>12</b>
<b>Informacje o umowach znaczących dla działalności gospodarczej emitenta</b>	<b>13</b>
<b>Działalność inwestycyjna i badawczo rozwojowa Spółki</b>	<b>14</b>
Nakłady inwestycyjne	14
Prace badawczo rozwojowe	15
<b>Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Spółką</b>	<b>16</b>
<b>Obniżka kosztów</b>	<b>16</b>
<b>Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa Spółki</b>	<b>18</b>
Gwarancje bankowe	18
Ryzyka i zagrożenia	19
<b>SYTUACJA KADROWA, PŁACE ORAZ WYDAJNOŚĆ W SPÓŁCE</b>	<b>20</b>
<b>JAKOŚĆ I NOWOCZESNOŚĆ PRODUKTÓW</b>	<b>21</b>
<b>DZIAŁALNIA W ZAKRESIE POPRAWY WARUNKÓW PRACY I OCHRONY ŚRODOWISKA</b>	<b>22</b>
<b>WŁADZE SPÓŁKI I WYNAGRODZENIA WŁADZ SPÓŁKI</b>	<b>23</b>
<b>PODSTAWOWE WSKAŹNIKI EKONOMICZNE SPÓŁKI</b>	<b>24</b>

## DANE WSTĘPNE

### Stan organizacyjny

Sanockie Zakłady Przemysłu Gumowego STOMIL SANOK S.A. są kontynuatorem tradycji powstałej w roku 1932 Polskiej Spółki dla Przemysłu Gumowego „SANOK” S.A. oraz następcą prawnym przedsiębiorstwa państwowego pod nazwą Sanockie Zakłady Przemysłu Gumowego STOMIL w Sanoku.

Sanockie Zakłady Przemysłu Gumowego STOMIL SANOK S.A. zostały wpisane do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego przez Sąd Rejonowy w Rzeszowie pod Nr KRS 0000099813.

Kapitał zakładowy na 31.12.2005 r. wynosił 5.692.268 zł i dzielił się na 2.846.134 akcji o wartości nominalnej 2 zł każda.

Według posiadanych przez Spółkę informacji następujący akcjonariusze posiadali na dzień 16.03.2006 pakiety akcji dające prawo do ponad 5% głosów:

1. ING Nationale Nedarlanden Polska OFE – 287 063 akcji dających prawo do 10,09% głosów – informacja z rejestracji akcji na ZWZA z 20.05.2005 r.
2. Marek Łęcki – 241 750 akcji dających prawo do 8,49% głosów - informacja z rejestracji akcji na ZWZA z 20.05.2005 r. oraz informacja o nabyciu akcji Spółki z 29.07.2005 r.
3. OFE PZU „Złota Jesień” – 224 320 akcje dające prawo do 7,88% głosów – informacja z rejestracji akcji na ZWZA z 20.05.2005 r.
4. Pioneer Pekao Investment Management S.A. – 186 071 akcji dających prawo do 6,54% głosów - informacja z rejestracji akcji na ZWZA z 20.05.2005 r.
5. Commercial Union OFE BPH CU WBK – 180 000 akcji dających prawo do 6,32% głosów - informacja z rejestracji akcji na ZWZA z 20.05.2005 r.

W stosunku do stanu wykazanego w raporcie za 2004 rok w grupie znaczących Akcjonariuszy nie wykazano ING Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A., podmiotów Grupy PZU (PZU S.A. oraz PZU „Życie”) oraz Commercial Union Investment Management S.A.

Komisja Papierów Wartościowych i Giełd w dniu 19 listopada 2003 roku dopuściła do publicznego obrotu 450 000 akcji zwykłych na okaziciela STOMIL SANOK S.A. o wartości nominalnej 2 zł każda, oferowanych do objęcia posiadaczom obligacji z prawem pierwszeństwa. Celem przeprowadzenia emisji akcji oferowanych w ramach warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego jest realizacja Programu Motywacyjnego dla kadry kierowniczej.

W dniach 3-7 stycznia 2005 roku przeprowadzono subskrypcję 149 996 akcji STOMIL SANOK S.A. – tj. 1/3 akcji w warunkowo podwyższonym Kapitale Zakładowym Spółki na mocy uchwały nr 14 ZWZA STOMIL SANOK S.A. z 30 czerwca 2003 roku – dla właścicieli

obligacji serii A z prawem pierwszeństwa do objęcia akcji. W dniu 23.02.2005 r. Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych S.A. dokonał asymilacji 149 996 akcji z pozostałymi akcjami Spółki notowanymi na giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Jednocześnie Uchwałą Zarządu GPW w Warszawie S.A. wprowadzono 149 996 akcji do obrotu na rynku podstawowym GPW w Warszawie S.A. Łączna liczba akcji po asymilacji – 2 696 138

W wyniku zakończenia w dniu 26 lipca br. kolejnej (II-giej) subskrypcji 1/3 akcji w warunkowo podwyższonym kapitale zakładowym Spółki, adresowanych do właścicieli obligacji serii A z prawem pierwszeństwa do objęcia akcji, liczba akcji wyemitowanych przez STOMIL SANOK S.A. zwiększyła się o 149 996 sztuk i wynosi: 2 846 134 akcje. W związku z tym, u wszystkich znaczących akcjonariuszy zmienił się udział procentowy posiadanych akcji.

W m-cu marcu 2005 r. Spółka skupiła 2.774 szt akcji własnych w celu ich umorzenia.

14 listopada 2005 r. w wyniku realizacji wezwania do zapisywania się na sprzedaż akcji po cenie 119 zł Spółka nabyła 126 050 akcji własnych, które stanowią 4,4288% kapitału zakładowego.

Łącznie Spółka skupiła celem umorzenia 128.824 szt. akcji co stanowi 4,52% kapitału zakładowego.

Spółka jest podmiotem dominującym w grupie kapitałowej składającej się z następujących podmiotów zależnych:

1. STOMET Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Sanoku (100% udziałów),
2. PST STOMIL Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Rymanowie Zdroju (100% udziałów),
3. STOMIL SANOK DYSTRYBUCJA Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Bielsku Białej (100% udziałów),
4. STOMIL SANOK DYSTRYBUCJA Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Bydgoszczy (100% udziałów),
5. STOMIL SANOK DYSTRYBUCJA Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Dębicy (100% udziałów),
6. STOMIL SANOK DYSTRYBUCJA Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Kielcach (100% udziałów),
7. STOMIL SANOK DYSTRYBUCJA Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Olsztynku (100% udziałów),
8. STOMIL SANOK DYSTRYBUCJA Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Poznaniu (100% udziałów),
9. PHU STOMIL EAST Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Sanoku (65,69% udziałów),
10. STOMIL SANOK WIATKA Spółka Akcyjna Typu Zamkniętego z siedzibą w Kirowie (81,08% akcji),
11. FIBRAX STOMIL Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Sanoku (50% udziałów).

Pomiędzy STOMIL SANOK S.A., osobami zarządzającymi i nadzorującymi Spółkę a kupującym nie istnieją żadne powiązania.

Spółka nie dokonywała inwestycji w podmioty spoza grupy kapitałowej.

Spółka ani podmioty od niej zależne nie są stronami żadnego postępowania sądowego lub przed organami administracji publicznej dotyczącego zobowiązań ani wierzytelności o łącznej wartości odpowiadającej co najmniej 10% kapitałów własnych Spółki

**Transakcje o wartości przekraczającej równowartość 500 000 EURO z podmiotami powiązanymi w 2005 roku**

Spółka zawarła szereg transakcji z poniższymi podmiotami powiązanymi, których łączna wartość przekroczyła równowartość 500 000 EURO, wg kursu z dnia 30 grudnia 2005 roku (1 EUR = 3,8598 PLN) tj. 1 929 900 zł.

/tys. zł/

Nazwa Spółki	Sprzedaż	Zakup
STOMIL SANOK DYSTRYBUCJA Sp. z o.o. w Bielsku Białej	8 456	
STOMIL SANOK DYSTRYBUCJA Sp. z o.o. w Bydgoszczy	6 140	
STOMIL SANOK DYSTRYBUCJA Sp. z o.o. w Dębicy	8 487	
STOMIL SANOK DYSTRYBUCJA Sp. z o.o. w Kielcach	6 993	
STOMIL SANOK DYSTRYBUCJA Sp. z o.o. w Olsztynku	10 320	
STOMIL SANOK DYSTRYBUCJA Sp. z o.o. w Poznaniu	9 256	
STOMET Sp. z o.o. w Sanoku		15 505
STOMIL EAST Sp. z o.o. w Sanoku	10 289	
FIBRAX STOMIL Sp. z o.o. Sanoku	2 220	

Przedmiotem transakcji ze spółkami dystrybucyjnymi była sprzedaż wyrobów wytwarzanych przez STOMIL SANOK S.A. z przeznaczeniem do dalszej odsprzedaży na rynku wtórnym.

Przedmiotem transakcji ze STOMET Sp. z o.o. był zakup oprzyrządowania oraz usług remontowych.

Przedmiotem transakcji z EAST sp. z o.o. była sprzedaż wyrobów z przeznaczeniem na rynki Rosji, Białorusi, Estonii i Ukrainy.

Z żadnym z podmiotów powiązanych wartość transakcji jednorazowej nie przekroczyła równowartości 500 000 EURO.

## **Informacje o podstawowych produktach**

W Spółce STOMIL SANOK S.A. produkowane i sprzedawane są następujące wyroby:

### **I grupa ARTYKUŁY FORMOWE, CIĘTE I KONFEKCJONOWANE**

Wyroby gumowe i gumowo metalowe dla potrzeb przemysłu motoryzacyjnego. Wyroby te stosowane są w systemach zawieszenia samochodów i zawieszenia układu wydechowego oraz w układach: elektrycznym, napędowym, paliwowym i chłodzenia.

Wyroby do artykułów gospodarstwa domowego służą głównie jako uszczelnienia w pralkach i odkurzaczach.

Wyroby dla farmacji obejmują korki do zamykania fiolek szklanych i opakowań tworzywowych z antybiotykami, płynami infuzyjnymi i preparatami krwiopochodnymi oraz tłoczki do strzykawek jednorazowego użytku.

### **II grupa ARTYKUŁY WYTŁACZANE**

Są to uszczelki z gumy pełnej lub porowatej, flokowane, wieloskładnikowe, łączone, itp. Znajdują zastosowanie w przemyśle motoryzacyjnym jako uszczelnienia karoserii, w agd (uszczelki do pralek i odkurzaczy), uszczelki stosowane w produkcji stolarki okiennej i drzwiowej (tworzywowej, drewnianej, aluminiowej), jako element uszczelniający w stolarcze już zamontowanej - uszczelka samoprzylepna.

### **III grupa PASY KLINOWE**

Wyroby te służą do przenoszenia napędu głównie w maszynach rolniczych i przemysłowych.

### **IV grupa MIESZANKI**

Mieszanki są sprzedawane producentom wyrobów gumowych

Ponadto Spółka realizuje sprzedaż mediów energetycznych a także towarów uzupełniających ofertę produktową STOMIL SANOK S.A.

## SYTUACJA GOSPODARCZA I FINANSOWA SPÓŁKI

### Wartość sprzedaży w podstawowych grupach wyrobów

Wyszczególnienie	2004 r.	2005 r.	Dynamika %
	Wartość	Wartość	3:2
1	2	3	4
<b>I. ART. FORMOWE</b>	<b>84 840</b>	<b>82 560</b>	<b>97,3</b>
<b>II. ART. WYTŁACZANE</b>	<b>144 292</b>	<b>160 172</b>	<b>111,0</b>
<b>III. PASY KLINOWE</b>	<b>42 203</b>	<b>47 137</b>	<b>111,7</b>
<b>IV. POZ. WYR. GUMOWE</b>	<b>981</b>	<b>544</b>	<b>55,4</b>
<b>RAZEM</b>	<b>272 316</b>	<b>290 413</b>	<b>106,6</b>
Mieszanki	33 255	35 657	107,2
Poz. sprzedaż – usługi	5 361	5 957	111,1
Wynik na terminowych kontraktach walutowych /forwardy/	-	1 447	x
<b>OGÓŁEM SPRZEDAŻ WYROBÓW I USŁUG</b>	<b>310 932</b>	<b>333 474</b>	<b>107,2</b>
Sprzedaż towarów i materiałów	1 944	958	49,3
<b>OGÓŁEM SPRZEDAŻ</b>	<b>312 876</b>	<b>334 432</b>	<b>106,9</b>

### Struktura sprzedaży /kraj, eksport/ w poprzednim okresie oraz w okresie bieżącym wg podstawowych grup wyrobów

#### Struktura sprzedaży w 2004 r.

Wyszczególnienie	Sprzedaż Krajowa		Sprzedaż eksportowa		R a z e m sprzedaż	
		%		%		%
<b>I. ARTYKUŁY FORMOWE</b>	<b>29 403</b>	<b>9,4</b>	<b>55 437</b>	<b>17,7</b>	<b>84 840</b>	<b>27,1</b>
<b>II. ARTYKUŁY WYTŁACZ.</b>	<b>57 002</b>	<b>18,2</b>	<b>87 290</b>	<b>27,9</b>	<b>144 292</b>	<b>46,1</b>
<b>III. PASY KLINOWE</b>	<b>30 395</b>	<b>9,7</b>	<b>11 808</b>	<b>3,8</b>	<b>42 203</b>	<b>13,5</b>
<b>IV. POZ. WYR. GUMOWE</b>	<b>981</b>	<b>0,3</b>	-	-	<b>981</b>	<b>0,3</b>
<b>RAZEM</b>	<b>117 781</b>	<b>37,6</b>	<b>154 535</b>	<b>49,4</b>	<b>272 316</b>	<b>87,0</b>
Mieszanki	32 776	10,5	479	0,2	33 255	10,7
Pozostała sprzedaż – usługi	5 361	1,7	-	-	5 361	1,7
<b>OGÓŁEM SPRZEDAŻ WYROBÓW I USŁUG</b>	<b>155 918</b>	<b>49,8</b>	<b>155 014</b>	<b>49,6</b>	<b>310 932</b>	<b>99,4</b>
Sprzedaż towarów i materiałów	1 860	0,6	84	-	1 944	0,6
<b>OGÓŁEM SPRZEDAŻ</b>	<b>157 778</b>	<b>50,4</b>	<b>155 098*</b>	<b>49,6</b>	<b>312 876</b>	<b>100,0</b>

\* w tym sprzedaż krajowa dla odbiorców zagranicznych 36 811 tys.zł

### Struktura sprzedaży w 2005 r.

tys.zł

Wyszczególnienie	Sprzedaż krajowa	%	Sprzedaż eksportowa	%	R a z e m Sprzedaż	%
<b>I. ARTYKUŁY FORMOWE</b>	<b>28 690</b>	<b>8,6</b>	<b>53 870</b>	<b>16,1</b>	<b>82 560</b>	<b>24,7</b>
<b>II. ARTYKUŁY WYTŁACZ.</b>	<b>55 097</b>	<b>16,5</b>	<b>105 075</b>	<b>31,4</b>	<b>160 172</b>	<b>47,9</b>
<b>III. PASY KLINOWE</b>	<b>33 106</b>	<b>9,9</b>	<b>14 031</b>	<b>4,2</b>	<b>47 137</b>	<b>14,1</b>
<b>IV. POZ. WYR. GUMOWE</b>	<b>544</b>	<b>0,1</b>	-	-	<b>544</b>	<b>0,1</b>
<b>RAZEM</b>	<b>117 437</b>	<b>35,1</b>	<b>172 976</b>	<b>51,7</b>	<b>290 413</b>	<b>86,8</b>
Mieszanki	29 932	8,9	5 725	1,7	35 657	10,6
Pozostała sprzedaż – usługi	5 957	1,8	-	-	5 957	1,8
Wynik na terminowych kontraktach Walutowych /forwardy/	-	-	1 447	0,5	1 447	0,5
<b>OGÓŁEM SPRZEDAŻ WYROBÓW I USŁUG</b>	<b>153 326</b>	<b>45,8</b>	<b>180 148</b>	<b>53,9</b>	<b>333 474</b>	<b>99,7</b>
Sprzedaż towarów i materiałów	517	0,2	441	0,1	958	0,3
<b>OGÓŁEM SPRZEDAŻ</b>	<b>153 843</b>	<b>46,0</b>	<b>180 589*</b>	<b>54,0</b>	<b>334 432</b>	<b>100,0</b>

\* w tym sprzedaż krajowa dla odbiorców zagranicznych 37 374 tys. zł

Sprzedaż ogółem w 2005 r. była wyższa o 6,9% od wartości sprzedaży zrealizowanej w 2004 r.

#### *Struktura sprzedaży eksportowej w 2005 r. wg określonych geograficznie rynków (wg wartości sprzedaży)*

Kraje Unii Europejskiej	121 379 tys. zł	67,2%
Kraje Europy Wschodniej	44 446 tys. zł	24,6%
Kraje Europy Południowej	2 661 tys. zł	1,5%
Pozostali	12 103 tys. zł	6,7%
<b>R a z e m</b>	<b>180 589 tys zł</b>	<b>100,0%</b>



## Zasady dystrybucji wyrobów

### *I Rynek krajowy*

Rynek krajowy, a ściślej krajowych odbiorców wyrobów gumowych można podzielić na dwie, zasadniczo różne części:

*Rynek pierwotny* – producenci, którzy elementy gumowe montują w swoich wyrobach.

*Rynek wtórny* – użytkownicy, którzy dokonują wymiany gumowych podzespołów eksploatowanych przez siebie towarów.

Z uwagi na fakt, że potrzeby, wymagania i organizacja w każdej z tych grup są odmienne, zostały wyodrębnione dwa odmienne kanały dystrybucji.

1. *Rynek pierwotny*, na którym klienci charakteryzują się wysokim poziomem wiedzy na temat swoich potrzeb, posiadają zróżnicowane, ale każdy ściśle określone wymagania techniczne, planują produkcję (a więc i zapotrzebowanie) z dużym wyprzedzeniem, odznaczają się wysokim stopniem lojalności wobec spełniającego ich wymagania dostawcy. Rynek ten jest obsługiwany bezpośrednio przez STOMIL SANOK S.A., a współpraca odbywa się na zasadach określonych ramowymi umowami kooperacyjnymi.

Taki model umożliwia:

- pełne wykorzystanie wiedzy technicznej i technologicznej obu stron, a więc stały rozwój, bieżące reakcje na nowe możliwości,
- bardzo precyzyjne planowanie produkcji, a nawet dostawy „na godzinę” – minimalizację zapasów magazynowych u obu stron,
- wysoki poziom wzajemnego zaufania, wyrażający się odbiorem dostaw bez własnej kontroli jakości klienta,
- negocjacje cenowe oparte na szczegółowych kalkulacjach kosztów.

Największymi klientami Spółki na tym rynku są:

- a) w grupie producentów **z segmentu motoryzacji**, do których dostarczane są wyroby z następujących linii produktowych:
  - uszczelnienia karoserii,
  - wyroby do zawieszenia samochodu oraz układu napędowego i wydechowego,
  - wyroby układu elektryczno-oświetleniowego,
  - osłony i wyroby układu hamulcowego,
  - pozostałe wyroby motoryzacyjne.

FIAT AUTO POLAND, FSO WARSZAWA, DELPHI CHASSIS, DELFO, SILA, TRW, METZELER, INTIER AUTOMOTIVE, TENNECO, PILKLINGTON, MATEC, FICOMIRRORS.

b) w grupie producentów **stolarki okiennej**, do których dostarczane są uszczelki do:

- stolarki aluminiowej,
- stolarki tworzywowej,
- stolarki drewnianej i okien dachowych.

METALPLAST, ROPLASTO, FAKRO, ROTO-FRANK, REYNAERS, VEKA, THERMOPLAST, REHAU, ASCON, BRÜGMAN, GARBALIŃSKI.

c) w grupie producentów **AGD**, do których dostarczane są wyroby do:

- pralek automatycznych,
- odkurzaczy,

ZELMER, BOSCH, ELEKTROLUX, AMICA.

2. *Rynek wtórny*, na którym klienci swoje potrzeby ilościowe określają przede wszystkim na podstawie danych bieżących /popytu/, natomiast parametry jakościowo-techniczne są przyjmowane na podstawie danych producenta. Ich priorytetem jest łatwa dostępność towaru po przystępnej cenie. Mając na uwadze te wymagania, STOMIL SANOK S.A. zbudował profesjonalną, wieloszczeblową sieć dystrybucji, za pośrednictwem której sprzedaje swoje wyroby. Sześć spółek z o.o. STOMIL SANOK DYSTRYBUCJA zlokalizowanych na terenie kraju ze 100% udziałem STOMIL SANOK S.A. stanowią I szczebel tej sieci.

Taka struktura pozwala na:

- utrzymanie towarów w ciągłej sprzedaży dzięki odpowiednim zapasom magazynowym, finansowanym w znacznym stopniu kredytem kupieckim,
- elastyczność – zróżnicowanie działania na zróżnicowanych rynkach,
- minimalizację kosztów transportu – coraz mniejsze partie towaru przemieszczane są na coraz mniejsze odległości,
- gwarantowanie przez producenta wysokiej jakości i odpowiednich parametrów technicznych.

Na rynku wtórnym kontynuowano wypracowany model działalności, przybliżający bezpośredniemu odbiorcy – indywidualnemu i dystrybucyjnemu nasze produkty. Stosowano zachęty w postaci atrakcyjnych form płatności dla I i II szczebla dystrybucji oraz kolportaż materiałów informacyjno-reklamowych, zawierających pełną informację o ofercie rynkowej Spółki.

## II. Rynki zagraniczne

Dystrybucja towarów na rynki zagraniczne odbywa się do następujących grup odbiorców:

- *rynek pierwszego wyposażenia*, gdzie odbiorcami są producenci samochodów osobowych (FORD, VOLVO, Grupa VW, GM, SUZUKI) i podzespołów (m.in. DELPHI, KRUPP, FUJI, MAGNA, EATON, PILKINGTON), producenci stolarki budowlanej (VEKA), zakłady produkujące pralki automatyczne i inny sprzęt AGD (MIELE, ELEKTROLUX);
- *firmy produkujące wyroby gumowe (SUBCONTRACTING)*, które zakupują towar z przeznaczeniem do dalszej bezpośredniej odsprzedaży (PASS GUMMIWERKE, CF GOMMA, VERITAS AG, CONTITECH, FIBRAX, TRI POLAND);
- *firmy handlowe - produkcyjne (RESELLERS)*, kupujące towar we własnym imieniu, zajmujące się głównie zaopatrywaniem rynku części zamiennych, a także zaopatrywaniem firm produkcyjnych w komponenty (SAND-TEP Niemcy, S-2 Włochy, CRP Anglia, TAGEX Niemcy, LTI USA).

Zasady współpracy:

- dostawy do klientów odbywają się na podstawie kontraktów długo lub krótkoterminowych na bazie zamówień kwartalnych, miesięcznych lub bieżących,
- najczęściej stosowanymi bazami dostaw są: DDU, EXW, CIF, CIP, FOB, /INCOTERMS-90/.

Prowadzone w Spółce działania marketingowe zmierzały do wzbogacenia wiedzy o segmentach rynku, na których obecny jest STOMIL SANOK S.A. jak i producentach technicznych wyrobów gumowych konkurujących zarówno na rynku pierwszego wyposażenia oraz części zamiennych.

Cel ten osiągnięto m.in. poprzez:

- stały przegląd zapytań ofertowych i zamówień głównych odbiorców, wskazujących na aktualne wymagania i potrzeby, wynikające z rozwoju ich firm,
- identyfikację wymagań i oczekiwań klientów względem wyrobów Spółki już produkowanych oraz nowouruchamianych,
- ciągłą analizę zachowań konkurencji,
- analizy benchmarkingowe,
- ocenę wielkości rynku wyrobów gumowych i udziału w nim Spółki,
- udział w targach o randze międzynarodowej.

*Odbiorcy dla których sprzedaż przekracza 10% wartości sprzedaży ogółem:*

Do 6 Spółek z o.o. STOMIL SANOK DYSTRYBUCJA Spółka sprzedała 15,2% wartości sprzedanych wyrobów.

Sześć Spółek z ograniczoną odpowiedzialnością tworzy pierwszy szczebel dystrybucji i działa pod wspólną nazwą STOMIL SANOK DYSTRYBUCJA. Spółka posiada w nich 100% udziałów. Powiązanie formalne z w/w Spółkami następuje poprzez umowy dystrybucyjne, określające jednakowe warunki sprzedaży towarów dostarczanych do sieci dystrybucyjnej, w tym warunki udzielania kredytu kupieckiego.

### **Źródła zaopatrzenia w surowce i materiały**

W 2005 roku wartość zakupionych surowców i materiałów do produkcji wyniosła 134 711 tys. złotych z czego 80% stanowią zakupy realizowane w imporcie, z uwagi na ich niedostępność na rynku polskim lub niższą jakość produktów krajowych.

Największą grupę zakupywanych surowców stanowią kauczuki syntetyczne oraz sadze techniczne.

Najwięksi dostawcy :

- |                      |                               |
|----------------------|-------------------------------|
| - EXXON Mobil Niemcy | udział ok. 10 % ogółu zakupów |
| - Polimeri Włochy    | udział ok. 8 % ogółu zakupów  |
| - Laska Ing Niemcy   | udział ok. 4% ogółu zakupów   |
| - Bayer Niemcy       | udział ok. 3% ogółu zakupów   |

Ponadto Pass-Pol Sanok dostarcza znaczące ilości surowców (ok. 9% całości zakupów) do produkcji swoich mieszanek gumowych.

Sadze techniczne kupowane są głównie w imporcie.

W ostatnim okresie rosną zakupy sadz rosyjskich oraz sadz produkowanych w Polsce.

Żaden z dostawców nie posiada ponad 10% udziału w zakupach STOMIL SANOK S. zarówno wśród dostawców krajowych jak też zagranicznych. Zakupy poszczególnych surowców pochodzą z co najmniej dwóch alternatywnych źródeł zaopatrzeniowych, ażeby uniknąć uzależnienia się od jednego dostawcy.

## **Informacje o umowach znaczących dla działalności gospodarczej emitenta**

Spółka dokonuje sprzedaży swoich wyrobów na podstawie jednorazowych, powtarzalnych zamówień od swoich klientów. Nie posiada zawartych umów sprzedaży (dostawy), które określałyby z góry wielkość obrotów na dany rok, z zobowiązaniem klienta do odebrania produktów o określonej wartości, a po stronie Spółki – zobowiązanie do dostarczenia produktów o określonej wartości.

Z klientami z segmentu motoryzacji, budownictwa i agd Spółka zawiera ramowe umowy, w których szczegółowo normuje sposób składania zamówień i ich realizację, sposób ustalania cen oraz odpowiedzialność z tytułu rękojmi.

Także nabywanie surowców i materiałów do produkcji odbywa się na podstawie zamówień i umów miesięcznych, kwartalnych lub rocznych. Zakup oprzyrządowania odbywa się również na podstawie zamówień.

STOMIL SANOK S.A. realizując program inwestycyjny, zawiera umowy z kontrahentami dostarczającymi maszyny, urządzenia lub sprzęt, określające przedmiot, wartość nabywanych przedmiotów, specyfikację techniczną, warunki gwarancji, terminy zapłaty itd.

Nieliczne umowy o świadczenie usług na rzecz Spółki nie są znaczące.

Wszystkie wyżej wspomniane umowy w rozumieniu Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 21 marca 2005 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych (Dz.U. nr 49 z dnia 25.03.2005 r. poz. 463) nie są umowami znaczącymi, ponieważ ich wartości są niższe od 10% wartości przychodów lub kapitałów własnych jednostki dominującej.

W dniach 10 i 11 lutego 2005 r. Stomil Sanok S.A. zawarł terminowe kontrakty walutowe z Bankiem Zachodnim WBK S.A. dotyczące sprzedaży walut przez emitenta na rzecz banku w wysokości łącznie: 4.838 tys. EUR oraz 3.911 tys. USD.

Transakcje zostały zawarte w celu częściowego ograniczenia ryzyka kursowego Spółki. Wartość zawartych kontraktów w PLN wynosi 32.005 tys. i przekracza 10% wartości kapitałów własnych Spółki.

W dniu 13 lipca 2005 r. Stomil Sanok S.A. zawarł terminowe kontrakty walutowe z Bankiem Zachodnim WBK S.A. dotyczące sprzedaży walut przez emitenta na rzecz banku w wysokości łącznie: 9.332 tys. EUR

Transakcje zostały zawarte w celu częściowego ograniczenia ryzyka kursowego Spółki. Wartość zawartych kontraktów w PLN wynosi 38.944 tys. i przekracza 10% wartości kapitałów własnych Spółki.

W dniu 15 września 2005 r. Stomil Sanok S.A. podpisał Aneks do Umowy o wielocelową linię kredytową, zawartej dnia 18 października 2003 r. z Bankiem Zachodnim WBK S.A. we Wrocławiu na kwotę 80 mln PLN.

Istotna zmiana w stosunku do dotychczasowej Umowy kredytowej – termin spłaty kredytu: 31 marca 2006 r.

Spółce STOMIL SANOK S.A. nie są znane fakty zawarcia przez jej akcjonariuszy znaczących umów.

## *Umowy ubezpieczenia*

Spółka zawarła umowy ubezpieczenia z:

I . Powszechnym Zakładem Ubezpieczeń obejmujące:

- Ubezpieczenie mienia od ognia i innych zdarzeń losowych
- Ubezpieczenie mienia od kradzieży z włamaniem i rabunku
- Ubezpieczenie OC deliktowej, kontraktowej, za produkt
- Ubezpieczenie OC Członków Władz lub Dyrekcji Spółki Kapitałowej
- Ubezpieczenie pojazdów: OC, NW, ASS, AC
- Ubezpieczenie szyb i innych przedmiotów od stłuczenia

II. Towarzystwem Ubezpieczeń i Reasekuracji WARTA S.A. obejmujące:

- Ubezpieczenie Generalne ładunków w transporcie międzynarodowym.

Umowa ubezpieczenia zawarta z Korporacją Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych KUKKE S.A. Warszawa – dotyczy ubezpieczenia krótkoterminowych należności z tytułu sprzedaży eksportowej towarów i usług.

Umowa ubezpieczenia z Sopockim Towarzystwem Ubezpieczeń Ergo Hestia S.A. dotyczy osób wyjeżdżających na delegację za granicę.

## **Działalność inwestycyjna i badawczo rozwojowa Spółki**

### *Nakłady inwestycyjne*

Nakłady inwestycyjne na budowę, ulepszenie i zakup środków trwałych oraz nabycie wartości niematerialnych i prawnych w 2005 r. wyniosły **36 977 tys.zł.**

Działalność inwestycyjna Spółki polegała na:

- zakupie nowych maszyn, urządzeń i linii produkcyjnych oraz modernizacji istniejących,
- zakupie sprzętu komputerowego,
- inwestycjach związanych z realizacją funkcji logistyki w Spółce, poprawą warunków BHP i Ochrony Środowiska,
- zakupie sprzętu pomocniczego i narzędzi.

Nakłady ujęte w pracach badawczo-rozwojowych związane z uruchamianiem nowych wyrobów	16.020 tys.zł
--	---------------

Łącznie nakłady wyniosły	52.997 tys.zł.
--------------------------	----------------

Wydatki inwestycyjne w 2005 r. finansowane były w części środkami własnymi, a w części kredytem bankowym.

### *Przewidywane kierunki rozwoju Spółki*

Planowane nakłady inwestycyjne w 2006 roku wyniosą około 47 mln. zł .

Główne przedsięwzięcia inwestycyjne w 2006 r. to zakup i modernizacja maszyn i urządzeń dla niżej wymienionych linii produktowych:

- mieszanki gumowe,
- uszczelnienia karoserii samochodowych,
- wyroby formowe dla motoryzacji,

oraz nakłady na infrastrukturę Spółki.

W 2006 roku działalność inwestycyjna finansowana będzie środkami własnymi i kredytem bankowym.

### *Prace badawczo rozwojowe*

W 2005 roku przeprowadzono prace badawczo rozwojowe zgodnie, z planem w następujących dziedzinach:

#### a) Surowce

Przeprowadzono badanie aplikacji 121 rodzajów surowców z tego do produkcji wdrożono 71.

Uzyskane efekty to:

- obniżenie kosztów półfabrykatów i poszerzenie listy dostawców,
- wprowadzenie zamienników surowców w miejsce obecnie stosowanych w związku z zaprzestaniem ich produkcji przez dotychczasowych producentów,
- eliminacja dostawców, których jakość nie jest stabilna,
- wprowadzenie nowych surowców w celu optymalizacji przetwórstwa mieszanek oraz w celu rozszerzenia palety produkowanych mieszanek.

#### b) Mieszanki

- prowadzono prace nad 85 nowymi mieszankami, z czego opracowano 45 receptur na wyroby dla takich odbiorców jak: Delphi, Dura, Suzuki, Mubea, Faurecja, TRI Roto Frank, Tecar, Benteler, Visteon, Fiat, Ford, Fibrex, Krupp Bilstein, Renault, VW, Volvo Truck, FCH, Plastmo, Teneco i inni.
- prowadzono prace nad optymalizacją 94 mieszanek, z których 82 zostało wdrożonych do produkcji.

Potaniecie polegało na:

- zastosowaniu tańszych surowców lub zmianę ich udziału w recepturze
- zmianie technologii produkcji (mieszanki jednocyklowe)
- modyfikacji zespołów wulkanizacyjnych w celu skrócenia czasów wulkanizacji.

c) Technologie – prowadzone prace nad uruchomieniem 149 nowych wyrobów – łącznie nakłady poniesione w całym 2005 r. wyniosły **15 985 tys.zł.**

### **Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Spółką**

Z dniem 2.06.2005 r. utworzono Dywizję Motoryzacji z Dyrektorem Dywizji.

Dyrektorowi Dywizji Motoryzacji podlegają bezpośrednio następujące komórki organizacyjne:

- Zakład Artykułów Formowych (Z-1) z Kierownikiem Zakładu
- Zakład Uszchelek Karoserii (Z-2) z Kierownikiem Zakładu
- Dział Kontrolingu z Kierownikiem Działu
- Dział Zarządzania Projektami z Kierownikiem Działu
- Dział Marketingu z Kierownikiem Działu

Dział Informatyki podporządkowano Dyrektorowi ds. Logistyki.

W Pionie Dyrektora Operacyjnego utworzono Dział Inżynierii Przemysłowej realizujący n/w funkcje:

- zarządzanie infrastrukturą ze szczególnym uwzględnieniem powierzchni produkcyjnych i niezbędnych mediów,
- wdrażanie praktyk Lean Manufacturing na etapie projektowania lokalizacji maszyn, linii gniazd,
- optymalizacja wykorzystania powierzchni produkcyjnych w już uruchomionych biznesach,
- integracja łańcucha dostaw poprzez mapowanie strumienia wartości dla wybranych linii produkcyjnych stanowiące podstawę wdrożenia Lean Manufacturing.

Z dniem 02.06.2005 r. zlikwidowano stanowisko Pełnomocnika Dyrektora ds. Ciągłego Doskonalenia (GD) oraz podporządkowany mu Zespół ds. Ciągłego Doskonalenia (DC). Agendy w zakresie projektów ciągłego doskonalenia zostały przejęte przez Pełnomocnika Dyrektora ds. Jakości i Środowiska, a zadania realizowane przez DC przejęły Działy Kontroli Jakości w poszczególnych Zakładach.

### **Obniżka kosztów**

Wielokierunkowe działania oszczędnościowe w 2005 r. przyniosły obniżkę kosztów w porównaniu do 2004 r. w zakresie:

- materiałów bezpośrednich
- kosztów pośrednich
- kosztów sprzedaży



### *Koszt materiałów bezpośrednich*

Koszt zużycia materiałów bezpośrednich na 1 kg produkcji wyrobów gumowych w 2005 był niższy o 4,3% od zużycia w analogicznym okresie roku ubiegłego. Powodem tego były zmiana struktury produkcji, realizacja Planu Obniżki Kosztów Mieszanek, zadań optymalizujących technologię w ramach Planu Ciągłego Doskonalenia oraz mocny PLN.

W przeliczeniu na 1 kg produkcji obniżyły się również:

- koszty opakowań o 3,7%
- koszty zakupu materiałów bezpośrednich o 10,9%

### *Koszty pośrednie i koszty zarządu*

W kategorii kosztów pośrednich obniżyły się m.in.:

- koszty utylizacji odpadów i usuwania nieczystości o 13,2%
- usługi telekomunikacyjne o 5,6%
- prowizji i opłat bankowych o 41%
- podatki od nieruchomości o 1,3%

### *Koszty sprzedaży*

Koszty sprzedaży w przeliczeniu na 1 kg wyrobów obniżyły się 11,2%. Całkowite koszty transportu obniżyły się o 4,7%.

## **Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa Spółki**

Osiągnięty za 2004 rok zysk netto w wysokości 43 455 tys. zł Uchwałą Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 20.05.2005 r. przeznaczono:

- kwotę 43 000 tys. zł na kapitał zapasowy
- kwotę 455 tys. zł na zasilenie Zakładowego Funduszu Świadczeń Socjalnych

W 2005 r. Spółka wypracowała zysk netto w wysokości 36 975 tys. zł i był on niższy o 14,9% od wyniku uzyskanego w 2004 r.

Wypracowany zysk netto stanowi 102,7% opublikowanej prognozy na 2005 r

Po wyeliminowaniu z 2004 r. wyniku na sprzedaży udziałów PASS STOMIL Sp. z o.o. i nieruchomości firmie Pass Gummiwerke GmbH dynamika zysku netto wyniosłaby 121,0%.

Spółka wykorzystuje kredyt w rachunku bieżącym uruchomiony na podstawie „Umowy o wielocelową i wielowalutową linię kredytową” podpisanej w dniu 18.10.2003 r. Aneksem z dnia 15.09.2005 r. ustalono termin spłaty tego kredytu na 31.03.2006 r. Maksymalny limit wykorzystania kredytu wynosi 80 mln zł. i nie przewiduje się jego zwiększenia.

Średnie wykorzystanie kredytu w 2005 r. było 42 mln PLN i nie przekraczało 55 mln PLN.

Stan kredytów na 31.12.2005 r.:

- w PLN	29 658 211,03 PLN
- w EUR i USD	17 927 329,04 PLN
<b>R a z e m</b>	<b>47 585 540,07</b>

### *Gwarancje bankowe*

Gwarancje bankowe udzielone za Spółkę obowiązujące na 31.12.2005 r.:

<b>Beneficjent gwarancji/akredytywy</b>	<b>K w o t a</b>	<b>Obowiązuje do</b>
Gwarancja na WPT	182 855 PLN	Bezterminowo
TROESTER GMBH	54 276 EUR	20.01.2006
AGIE CHARMILES Sp. z o o	134 000 EUR	31.01.2006
WHEELABRATOR SCHLICK Sp. z o.o.	79 422 EUR	02.01.2006
BUZULUK KOMAROV	40 500 EUR	17.03.2006
BUZULUK KOMAROV	283 500 EUR	24.02.2006

### *Ryzyka i zagrożenia*

Główne ryzyka i zagrożenia związane z działalnością Spółki obejmują: ryzyko rynkowe, wynikające z konkurencyjności rynków, na których operuje Spółka, ryzyko kursowe wynikające z umocnienia się PLN w stosunku do innych walut oraz ryzyko zmian cen kluczowych surowców.

### *Ryzyko rynkowe*

Zaostrzająca się konkurencja na rynkach krajowych oraz postępujący proces koncentracji i globalizacji gospodarki europejskiej może spowodować z jednej strony obniżenie rentowności prowadzonej przez Spółkę działalności lub nie osiągnięcie zakładanych przez Spółkę udziałów w poszczególnych rynkach. Wpływ na pogorszenie wyników emitenta może mieć również pogorszenie się sytuacji na rynkach działania głównych klientów spółki, zwłaszcza w branży motoryzacyjnej, w branży AGD oraz pozostałych klientów przemysłowych. Działania zmierzające do ograniczenia w/w ryzyk zostały opisane w Rozdziale *Zasady dystrybucji wyrobów*.

### *Ryzyko kursowe*

Zobowiązania wobec dostawców zagranicznych są regulowane wpływami walutowymi lub są finansowane przez zaciągnięty przez Spółkę kredyt walutowy.

Z uwagi na posiadaną strukturalną nadwyżkę wpływów nad wydatkami w walutach obcych, Spółka prowadzi politykę równoważenia tej nadwyżki poprzez zaciąganie kredytu walutowego w EUR i USD. M.in. dzięki temu Spółka wygenerowała w 2005 r. dodatnie różnice kursowe per saldo w wysokości 431 141 zł.

Dla zabezpieczenia przepływów z działalności operacyjnej Spółka stosuje transakcje sprzedaży walut na termin. W m-cu lutym 2005 r. roku zawarto z Bankiem BZ WBK transakcje na łączną wartość 32 005 tys.zł. Transakcje te zostały zamknięte przed przewidywanym terminem ich realizacji, a uzyskany dodatni wynik na tej operacji wg wyceny na dzień 30.06.2005 r. wyniósł 237 337 zł. Spółka zabezpieczyła również część swoich przepływów z działalności operacyjnej w EUR w II połowie 2005 r. zawierając w lipcu transakcje terminowe sprzedaży walut na łączną kwotę 38 944 tys.zł. Transakcje te zamknięto do końca 2005 r. uzyskując dodatni wynik wg wyceny na 31.12.2005 r. 1.871.779 zł.

### *Ryzyko zmian cen surowców*

Spółka narażona jest na ryzyko zmian cen kluczowych surowców, tzn: surowców zależnych od zmian cen ropy naftowej, jak kauczuki syntetyczne czy sadze techniczne oraz cen wyrobów hutniczych używanych do produkcji taśm stalowych oraz części metalowych do wyrobów gumo-metalowych. Obecnie po wzrostach cen w IV kw. 2005 r. obserwujemy stabilizację cen kluczowych surowców, jednakże niestabilna sytuacja na rynku ropy naftowej może spowodować kolejne podwyżki cen kluczowych surowców.

Dla ograniczenia w/w ryzyka realizowany jest Program Obniżki Kosztów Mieszanek stosowanych do produkcji wyrobów gumowych obejmujący takie elementy, jak: zmianę receptur z zastosowaniem tańszych surowców, modyfikację technologii wytwarzania – optymalizację czasu mieszania oraz zmiany ilości cykli mieszania. Pozostałe działania zostały opisane w Rozdziale *Działalność Inwestycyjna i badawczo-rozwojowa Spółki (Prace badawczo-rozwojowe)*.

## SYTUACJA KADROWA SPÓŁKI I PŁACE

### Wielkość zatrudnienia oraz wydajność pracy

Wyszczególnienie	Średnie zatrudnienie		Wydajność pracy na 1-go zatrudnionego liczona z wartości sprzedaży tys.zł/osobę		%	
	2004	2005	2004	2005	3:2	5:4
1	2	3	4	5	6	7
<b>Średnie zatrudnienie w Spółce</b>	<b>1 561</b>	<b>1 819</b>	<b>200,4</b>	<b>183,8</b>	<b>116,5</b>	<b>91,7</b>
<b>I. Pracownicy na stanowiskach robotniczych</b>	<b>1 172</b>	<b>1 403</b>			<b>119,7</b>	
w tym: - rob. grupy przemysłowej	1 158	1 390			120,0	
Z tego:: - rob. Bezpośrednio produkcyjni	868	1 078			124,2	
- rob. pośrednio prod.	304	325			106,9	
<b>II. Pracownicy na stanowiskach nierobotniczych</b>	<b>389</b>	<b>416</b>			<b>106,9</b>	

Średnie zatrudnienie w Spółce (liczone jako średnia z 12-ciu miesięcy) w 2005 r. wyniosło 1.819 osób i było wyższe o 16,5% od zatrudnienia w analogicznym okresie ubiegłego roku.

Średnia płaca w 2005 roku wyniosła 2 383,41 zł, co w porównaniu do 2004 r. stanowi spadek o 4,4% przy spadku wydajności o 8,3%. Spadek wydajności pracy spowodowany jest zmianą struktury produkcji w kierunku dostaw wyrobów o większej pracochłonności, bardziej przetworzonych głównie w segmencie motoryzacji.

#### *Dofinansowanie tworzenia nowych miejsc pracy*

Minister Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej na podstawie podpisanej ze STOMIL SANOK S.A. umowy w dniu 23 marca 2004 r. udzielił Spółce wsparcia finansowego na realizację nowej inwestycji pod nazwą „ROZBUDOWA ZDOLNOŚCI WYTWÓRCZYCH W SANOCKIM PRZEDSIĘBIORSTWIE UMOŻLIWIAJĄCYCH ZWIĘKSZENIE DOSTAW USZCZELNIEŃ KAROSERII I WYROBÓW DLA SYSTEMÓW ANTYWIBRACYJNYCH DLA PRODUCENTÓW SAMOCHODÓW ORAZ USZCZELNIEŃ DLA BUDOWNICTWA” w kwocie 4 666 792 zł z czego 2 700 692 zł przypada na utworzenie nowych miejsc pracy. W myśl podpisanej umowy STOMIL SANOK S.A. zobowiązał się do utworzenia 300 nowych miejsc pracy w stosunku do stanu na 1.01.2003 r. tj. 1 427 osób do zakończenia realizacji inwestycji (30 czerwca 2005 r.) i utrzymanie ich przez co najmniej 5 lat od daty zakończenia tej inwestycji. Według stanu na 30.06.2005 r. Spółka spełniła zobowiązanie zawarte w podpisanej umowie i utworzyła 300 nowych miejsc pracy.

## JAKOŚĆ I NOWOCZESNOŚĆ PRODUKTÓW

Podstawowym celem firmy jest spełnienie obecnych jak i przyszłych wymagań i oczekiwań naszych klientów. Cel ten osiągamy poprzez stały rozwój techniczny i doskonalenie organizacji zarządzanej w oparciu o światowe standardy zarządzania jakością i środowiskowego.

Funkcjonujący i ciągle doskonalony procesowy system zarządzania, zgodny z wymaganiami normy ISO 9001:2000, specyfikacją techniczną ISO/TS 16 949 określającą wymagania przemysłu motoryzacyjnego i specyficznymi wymaganiami klientów, zintegrowany z systemem zarządzania środowiskowego wg PN-EN ISO 14001:2005 zapewnia spełnienie wymagań klientów zarówno odnoszących się do jakości jak i nowoczesności technicznych rozwiązań wyrobów.

Wyrazem spełnienia wymagań dotyczących jakości wyrobów jak również zadowolenia klientów z całokształtu współpracy jest między innymi:

- utrzymanie przez kolejny rok wyróżnienia **Q1** przyznanego w roku 2001 przez firmę FORD,
- utrzymanie certyfikatów dostaw przyznaných przez firmę FIAT i MAGNETI MARELLI,
- wysokie oceny całokształtu współpracy przez klientów (np. kolejna wysoka ocena przez firmę VOLKSWAGEN – 97 pkt. na 100 możliwych),
- brak jakichkolwiek zastrzeżeń jakościowych od ponad 90% klientów,
- utrzymanie poziomu zero braków w dostawach do takich klientów jak:
  - w segmencie motoryzacji: FORD, VOLVO CAR, OPEL POLSKA, PILKINGTON Włochy, VOLKSWAGEN
  - w segmencie AGD: AMICA, ZELMER
  - w segmencie budownictwa: WEKA, REHAU, ROTO FRANK Niemcy, BRÜGMAN, METALPLAST, DAFA, RITTERATH
  - w segmencie farmacji: FRESENIUS KABI, POLFA Tarchomin, BIOMED, SANEVIT.

Wadliwość zewnętrzna ogółem w roku 2005 osiągnęła poziom 631 ppm.

Główne działania realizowane w roku 2005, zmierzające do stałego podnoszenia satysfakcji klientów, pracowników i innych zainteresowanych stron to między innymi:

- rozwój pracowników – ponad 19 godzin szkolenia na jednego zatrudnionego
- wdrożenie zintegrowanego systemu informatycznego ERP
- zakup i wdrożenie oprogramowania UG NX3 do projektowania wyrobów
- uruchomienia produkcji wyrobów wytłaczanych na nowej linii do wulkanizacji ciągłej
- zakup urządzenia do zanurzeniowego nakładania kleju przy produkcji wyrobów gumowo-metalowych dla motoryzacji.

## **DZIAŁANIA W ZAKRESIE POPRAWY WARUNKÓW PRACY I OCHRONY ŚRODOWISKA**

### *Działania w zakresie poprawy warunków pracy:*

W 2005 r. kontynuowano prace mające na celu poprawę warunków pracy i ochrony środowiska

W wyniku tych działań w Zakładach Spółki poprawiono warunki pracy dla ok. 550 pracowników poprzez:

- modernizację lub wymianę urządzeń produkcyjnych na bardziej bezpieczne i mniej uciążliwe dla pracownika,
- remont hal produkcyjnych (remont posadzki, wymiana okien, remont szatni, modernizacja oświetlenia) w znaczący sposób poprawiły warunki pracy pracowników,
- wymiana wózków widłowych spalinowych na elektryczne i gazowe znacznie zmniejszyła toksyczność spalin w pomieszczeniach hal produkcyjnych.

Funkcjonujący zintegrowany system jakości z normą PN-EN ISO 14001:2005 oraz jego certyfikacja dowodzi przywiązywania dużej wagi do spraw ciągłej poprawy warunków pracy i ochrony środowiska naturalnego przez Zarząd Spółki STOMIL SANOK S.A.

Spółka zagospodarowuje w 100% wulkanizacyjne odpady gumowe.

Z systematycznie przeprowadzanych pomiarów emisji zanieczyszczeń pyłowo-gazowych powietrza i ścieków oczyszczonych i odprowadzanych do rzeki San wynika, że Spółka nie przekracza dopuszczalnych norm.

W związku z przygotowaniem kotłowni STOMIL SANOK do uzyskania pozwolenia zintegrowanego realizowano w 2005 r. modernizację urządzeń odpylających w kotłowni zakładowej. Celem inwestycji jest dotrzymanie standardów emisyjnych UE.

Przewidywane nakłady na modernizację urządzeń odpylających wyniosą około 1,4 mln zł.

## WŁADZE SPÓŁKI I WYNAGRODZENIA WŁADZ SPÓŁKI

W 2005 r. w skład władz Spółki wchodził:

Rada Nadzorcza:

1. Jerzy Gabrielczyk - Przewodniczący Rady Nadzorczej
2. Grzegorz Stulgis - Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej
3. Tomasz Mazurczak - Członek Rady Nadzorczej
4. Mariusz Świacki - Członek Rady Nadzorczej
5. Michał Suflida - Członek Rady Nadzorczej

Zarząd:

1. Marek Łęcki - Prezes Zarządu
2. Marta Rudnicka - Członek Zarządu
3. Wiesław Panter - Członek Zarządu do dnia 10.05.2005 r.
4. Gustaw Magusiak - Członek Zarządu od dnia 20.05.2005 r.
5. Mariusz Młodecki - Członek Zarządu od dnia 20.05.2005 r.

Według informacji posiadanych przez Spółkę spośród osób zarządzających następujące osoby posiadały akcje STOMIL SANOK S.A. na dzień 14.02.2006 r.:

1. Marek Łęcki - 241.750 akcji o łącznej wartości nominalnej 483.500 zł.
2. Marta Rudnicka - 105.784 akcji o łącznej wartości nominalnej 211.568 zł
3. Gustaw Magusiak - 70.890 akcji o łącznej wartości nominalnej 141.780 zł
4. Mariusz Młodecki - 4.000 akcji o łącznej wartości nominalnej 8.000 zł

Łączne wynagrodzenie osób zarządzających Spółką za 2005 r. wyniosło: 1.656.147,56 zł  
w tym:

- stałe - 1.080 213,06 zł,
- zmiennie - 575 934,50 zł

Osoby zarządzające nie otrzymują żadnych wynagrodzeń z tytułu pełnienia funkcji we władzach podmiotów zależnych lub stowarzyszonych.

Szczegółowe informacje dotyczące wynagrodzeń osób zarządzających i nadzorujących zostały zawarte w Dodatkowych notach objaśniających w pkt. 10.

Łączne wynagrodzenie osób nadzorujących Spółkę członków Rady Nadzorczej za 2005 rok wyniosło – 252.000 zł.

Osoby nadzorujące nie zasiadają we władzach podmiotów zależnych lub stowarzyszonych.

Żadna z osób nadzorujących lub zarządzających nie posiadała akcji lub udziałów w podmiotach zależnych lub stowarzyszonych wchodzących w skład grupy kapitałowej STOMIL SANOK S.A.

W dniu 9.06.2005 r. zawarta została umowa z A&E CONSULT Spółka z o.o. z siedzibą w Warszawie Oddział w Rzeszowie o dokonanie badania półrocznego i rocznego sprawozdania finansowego jednostkowego i skonsolidowanego za 2005 r.

Sprawozdanie finansowe za 2004 r. badała firma HLB Frąckowiak i Wspólnicy Spółka z o.o. z siedzibą w Poznaniu na mocy umowy z dnia 02.07.2004 r.

Wynagrodzenie wyniosło 57.500 zł.

## PODSTAWOWE WSKAŹNIKI EKONOMICZNE

Działalność gospodarczą Spółki za 2005 r. charakteryzują następujące wskaźniki:

	2004	2004*)	2005
1. zyskowność na działalności operacyjnej /EBIT/	13,8%	13,2%	13,6%
2. zyskowność brutto /przed opodatkowaniem/	16,7%	11,8%	13,5%
3. zyskowność netto	13,9%	9,7%	11,1%
4. zyskowność na jedną akcję /zł/	17,07	12,00	12,99
5. zyskowność ogółu majątku	21,9%	15,4%	15,5%
6. zyskowność kapitałów własnych	37,5%	29,6%	26,4%
7. zyskowność kapitału akcyjnego	853,4%	600,0%	649,6%
8. dźwignia finansowa	0,15	0,14	0,11
9. pokrycie bieżących zobowiązań środkami obrotowymi	1,38	1,14	1,28
10. szybkość spłaty zobowiązań bieżących	0,80	6,65	0,74
11. obrotu należnościami /w razach/	6,69	6,69	6,40
12. obrotu należnościami /w dniach/	54	54	56
13. obrotu zapasami /w razach/ obrotu zapasami /w dniach/	12,70 28	12,70 28	10,76 33
14. obciążenia majątku zobowiązaniami	37,2%	37,2%	39,6%
15. pokrycia majątku kapitałami własnymi	58,6%	51,9%	58,7%
16. relacji zobowiązań do kapitałów własnych	63,5%	71,5%	67,5%

\*) Wskaźniki wyliczone po eliminacji sprzedaży udziałów w PASS STOMIL Sp. z o.o. i nieruchomości firmie Pass Gummiwerke GmbH.

Wynik finansowy oraz wskaźniki ekonomiczne uzyskane w 2005 roku świadczą o bardzo dobrej kondycji finansowej Spółki.



Osiągnięte wyniki finansowe i prognozowane na kolejne lata nie stwarzają zagrożenia utraty płynności i trudności w spłacie zobowiązań.

Spółka ma długookresową strategię rozwoju. Cele na najbliższe lata są następujące:

- wzrost sprzedaży komponentów do samochodów produkowanych w krajach Europy Zachodniej,
- wzrost udziału w europejskim rynku uszczelek do stolarki otworowej,
- wzrost udziału w światowym rynku uszczelek konsumenckich,
- utrzymanie wysokiego udziału w krajowym rynku pasów klinowych dla rolnictwa i przemysłu oraz wzrost ich eksportu, głównie na rynki wschodnie.

Realizowane i zaplanowane inwestycje pozwalają na dalsze unowocześnienie i poprawę procesów wytwórczych. Nowe technologie i produkty, ciągle doskonalenie wszystkich procesów realizowanych w Spółce oraz agresywnie prowadzona działalność marketingowa tworzą podstawy do realizacji celów rynkowych w 2006 r. i dalszych latach.

### **Wskaźniki ekonomiczne**

<b>Nazwa wskaźnika</b>	<b>Sposób liczenia</b>
1. Wskaźnik zyskowności Operacyjnej	$\frac{\text{Zysk operacyjny /EBIT/}}{\text{Sprzed. Netto /wyr. i usług + towar. i mater./}}$
2. Wskaźnik zyskowności Brutto	$\frac{\text{Zysk brutto}}{\text{Sprzedaż netto}}$
3. Wskaźnik zyskowności Netto	$\frac{\text{Zysk netto}}{\text{Sprzedaż netto}}$
4. Dochód na 1 akcję	$\frac{\text{zysk netto}}{\text{ilość wyemitowanych akcji (stan na koniec okresu)}}$
5. Wskaźnik zyskowności Ogółu majątku	$\frac{\text{zysk netto}}{\text{ogólna wartość majątku /aktywa/}}$
6. Wskaźnik zyskowności Kapitałów własnych	$\frac{\text{zysk netto}}{\text{Kapitały własne}}$
7. Wskaźnik zyskowności Kapitału akcyjnego	$\frac{\text{zysk netto}}{\text{kapitał akcyjny}}$

8. Dźwignia finansowa	$\text{zyskowność kapitałów własnych} - \text{zyskowność majątku /aktywów/}$
9. Wskaźnik pokrycia bieżących Zobowiązań śr. Obrotowymi	$\frac{\text{śr. pieniężne} + \text{należności} + \text{zapasy} + \text{rozl. międzyokres. czynne}}{\text{kredyt krótkoterminowy} + \text{zobowiązania krótkoterminowe}}$
10. Wskaźnik szybkości spłaty Zobowiązań bieżących	$\frac{\text{Płynne śr. Obrotowe} / \text{środki pieniężne} + \text{należności}}{\text{kredyt krótkoterminowy} + \text{zobowiązania krótkoterminowe}}$
11. Wskaźnik obrotu Należnościami /w razach/	$\frac{\text{sprzedaż netto}}{\text{przeciętny stan należn. (pocz. + końc.)} : 2}$
12. Wskaźnik obrotu Należnościami /w dniach/	$\frac{\text{przeciętny stan należn. (j.w.)} \times 360 \text{ dni}}{\text{sprzedaż netto}}$
13. Wskaźnik obrotu zapasami /w razach/	$\frac{\text{sprzedaż netto}}{\text{przeciętny stan zapasów (pocz. + konc.):2}}$
14. Wskaźnik obrotu zapasami /w dniach/	$\frac{\text{przeciętny stan zapasów (j.w.)} \times 360 \text{ dni}}{\text{sprzedaż netto}}$
15. Wskaźnik obciążenia Majątku zobowiązaniami	$\frac{\text{zobowiązania ogółem}}{\text{majątek ogółem} / \text{aktywa/}}$
16. Wskaźnik pokrycia majątku Kapitałami własnymi	$\frac{\text{kapitały własne}}{\text{majątek ogółem}}$
17. Wskaźnik relacji zobowiązań Do kapitałów własnych	$\frac{\text{pasywa} - \text{kapitał własny} - \text{rozliczenia międzyokresowe bierne}}{\text{kapitały własne}}$