

raport roczny

annual report
2004



Fabryka Farb i Lakierów ŚNIEŻKA SA



spis treści contents

Podstawowe dane / Basic data	4
List Prezesa Zarządu / A letter from the President of the Management Board	5
Informacje o Firmie / Information of the Company	8
Krótką historia Firmy / A short history of the Company	9
Struktura Grupy Kapitałowej ŚNIEŻKA / Structure of the ŚNIEŻKA Capital Group	11
Strategiczne cele Grupy Kapitałowej / Capital Group's strategic objectives	13
Sytuacja gospodarcza w kraju i branży / Economic situation in Poland and in the trade	14
Rynek farb i lakierów w 2004 roku / Market of paints and lacquers in 2004	17
Wpływ sytuacji gospodarczej na wyniki Grupy Kapitałowej w 2004 roku / Impact of the economic situation on the Capital Group's results in 2004	20
Sprzedaż / Sales	21
Dynamika sprzedaży / Sales dynamics	25
Sprzedaż eksportowa Grupy Kapitałowej / Export sales of the Capital Group	29
System Zapewnienia Jakości ISO 9001 / Quality Assurance System ISO 9001	31
Raport środowiskowy / Environmental report	33
Rankingi, nagrody i wyróżnienia / Rankings, prizes and awards	35
Wyniki finansowe / Financial results	37
Opinia niezależnego Biegłego Rewidenta / Expert Auditor's opinion	43
Skonsolidowany rachunek zysków i strat / Consolidated profit and loss account	46
Skonsolidowany bilans za 2004 rok / Consolidated balance sheet for the year 2004	48
Skonsolidowany rachunek przepływu środków pieniężnych / Consolidated cash flow statement	50

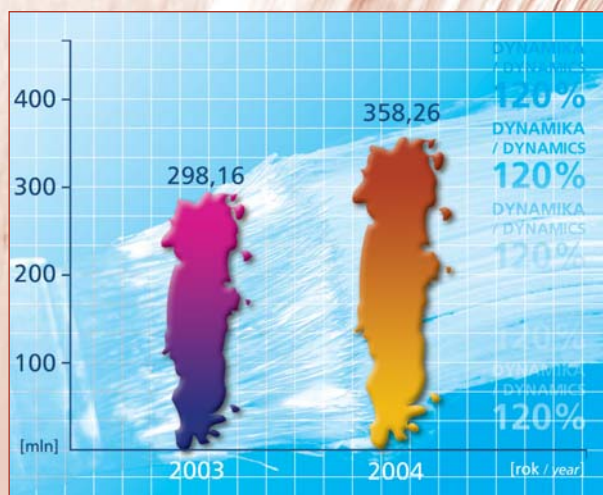


zarząd management board

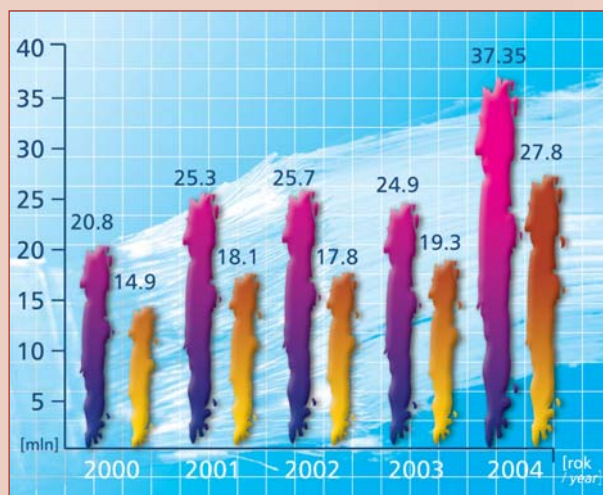
- Piotr Mikrut** - Prezes Zarządu (w środku)
/ President of the Management Board (in the centre)
- Witold Waśko** - Wiceprezes Zarządu, Dyrektor ds. Ekonomicznych (z prawej)
/ Vice-president of the Management Board, Financial Director (on the right)
- Janusz Kęsek** - Członek Zarządu, Dyrektor ds. Handlowych (z lewej)
/ Member of the Management Board, Commercial Director (on the left)

podstawowe dane grupa kapitałowa ŚNIEŻKA

basic data ŚNIEŻKA capital group

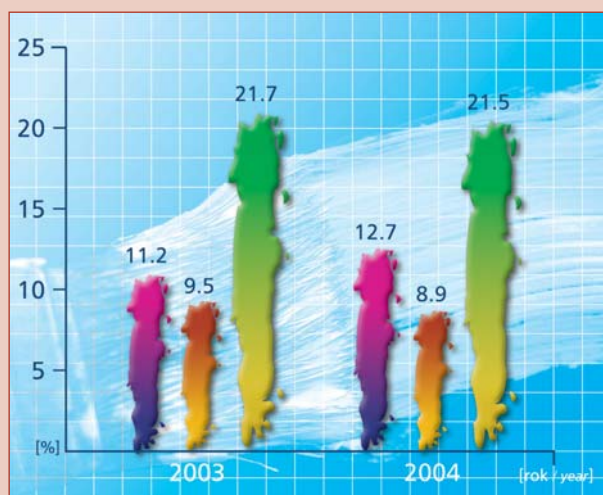


Przychody ze sprzedaży netto
w latach 2003-2004 (mln zł)
/ Net income on sales
in the years 2003 - 2004 (million PLN)






Zysk netto oraz zysk brutto w latach 2000-2004 (mln zł)
/ Net profit and gross profit in the years 2000-2004 (million PLN)

 zysk brutto / gross profit
 zysk netto / net profit



Wskaźniki rentowności / Profitability ratios

 rentowność aktywów (ROA)
/ return on assets (ROA)
 rentowność majątku obrotowego
/ return on current assets
 rentowność kapitału własnego (ROE)
/ return on equity (ROE)

szanowni państwo

Rok 2004 z pewnością przejdzie do historii jako wyjątkowy. Z dniem 1 maja Polska dołączyła do krajów należących do Unii Europejskiej. Jako Firma młoda i dynamiczna dostrzegamy możliwości, jakie daje nam integracja, dlatego od dłuższego czasu poszerzamy wiedzę naszą i naszych pracowników o warunkach prowadzenia biznesu w Unii Europejskiej tak, by właściwie wykorzystać wszystkie te szanse. Z drugiej strony pamiętamy o nowych obowiązkach, w tym konieczności spełnienia wymogów i norm unijnych, szczególnie w zakresie produkowanych wyrobów oraz ochrony środowiska.

Aktualnie eksportujemy nasze wyroby przede wszystkim do krajów Europy Wschodniej: Ukrainy, Białorusi, Litwy, Rosji, Mołdawii, jak również do Kazachstanu. Strategia Spółki zakłada jednak sukcesywne pozyskiwanie nowych rynków zbytu. Nasze dotychczasowe doświadczenia potwierdzają, że GRUPA KAPITAŁOWA ŚNIEŻKA ma duże możliwości skutecznego konkutowania także na wspólnym rynku europejskim. Dlatego planujemy poszerzać rynki zbytu o kolejne państwa; nasze wyroby są już obecne na rynkach słowackim oraz niemieckim, obecnie prowadzimy rozmowy handlowe z kolejnymi podmiotami w Europie Zachodniej.



ladies and gentlemen

The year 2004 is bound to go down in history as exceptional. That year, on 1 May, Poland joined the family of the European Union's member countries. As a young and dynamic company, we perceived the opportunities provided by the integration and this is why we have been extending for some time our knowledge, as well as that of our personnel, on the conditions for doing business in the European Union so as to properly exploit all the opportunities. On the other hand, we do not forget how important it is to fulfil the Union's requirements and standards, especially those concerning directly our products as well as environmental protection.

At present, we export our products to East European countries in the first place, namely to Ukraine, Belarus, Lithuania, Russia and Moldova as well as to Kazakhstan. However, the Company's strategy provides for successive gaining of new outlets. It follows from our previous experience that the ŚNIEŻKA Capital Group is perfectly capable of competing effectively in the joint European market. Therefore, we plan to expand our sales to the market of subsequent countries; our products are already present in Slovakia and Germany, and we are currently engaged in business negotiations with some West European companies.



Wyniki uzyskane przez Grupę Kapitałową w 2004 roku uważamy za bardzo dobre. Grupa osiągnęła 20% wzrost przychodów ze sprzedaży w porównaniu do roku poprzedniego, zaś zysk netto Grupy ukształtował się na poziomie 27,8 mln zł, co oznacza 44 % wzrost w porównaniu do roku 2003.

Wyniki te są rezultatem podejmowanych przez nas działań. W minionym roku dużo uwagi poświęciliśmy celom marketingowym, w tym intensywnej kampanii reklamowej (także telewizyjnej). Kampania ta miała na celu zwiększenie sprzedaży wyrobów i towarów ŚNIEŻKI w okresie bieżącym i w przyszłości. Dodatkowo działania te przyczyniły się do znacznego wzrostu znajomości marki ŚNIEŻKA oraz jej wartości. Potwierdzeniem skuteczności działań marketingowych jest m.in. bardzo dobra pozycja Spółki dominującej FFIL ŚNIEŻKA SA w obiektywnym i prestiżowym rankingu dziennika "Rzeczpospolita" Najdroższych i Najsilniejszych Polskich Marek. Marka ŚNIEŻKA została w nim wyceniona na 74,3 mln zł i uplasowała się na wysokiej 53 pozycji - najlepszej spośród firm z branży. Obok wysokiego miejsca we wspomnianym rankingu ŚNIEŻKA uzyskała także wiele innych bardzo cennych wyróżnień, wśród których znalazły się m.in.: czwarty tytuł Gazeli Biznesu, tytuł Perły Polskiej Gospodarki, a także III miejsce wśród najefektywniejszych polskich firm przemysłowych 2004 roku według miesięcznika Businessman oraz międzynarodowej firmy doradczej CII Group.

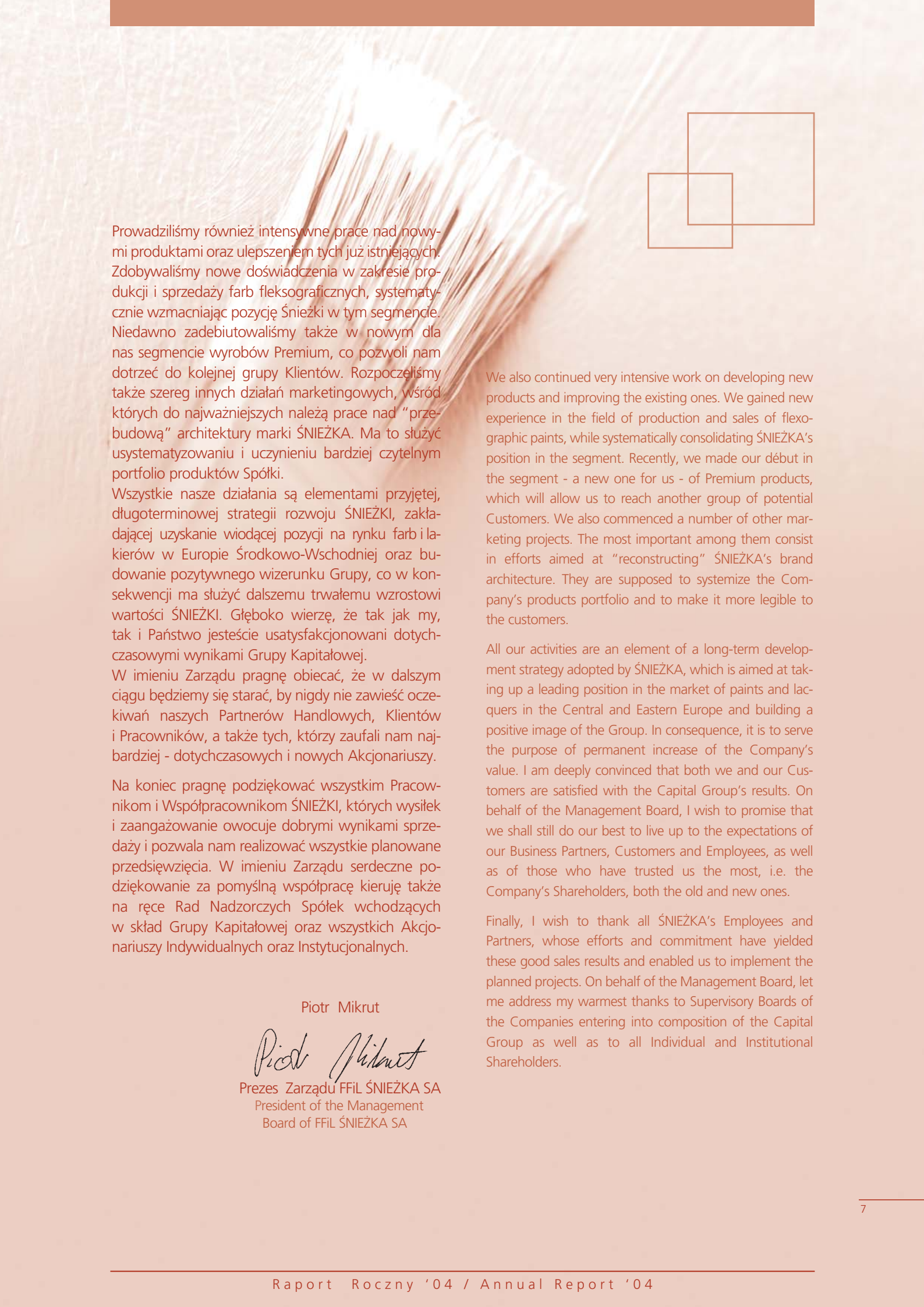
W roku 2004 prowadziliśmy działania inwestycyjne, mające na celu unowocześnienie linii technologicznych, rozbudowę parku maszynowego, magazynów oraz zaplecza logistycznego. Jedną z ważniejszych inwestycji minionego roku był zakup około 2 hektarowego terenu i hal o łącznej powierzchni 6,5 tys. metrów kwadratowych po byłej firmie "Argos Produkt" w Bytowie, gdzie zamierzamy uruchomić zapowiadaną wcześniej produkcję farb proszkowych.



We consider the results obtained by the Capital Group in 2004 as very good. The Group achieved a 20 % increase in sales as compared with the previous year, whereas the Company's net profit levelled at PLN 27.8 million, which means a 44 % increase as against that of the year 2003.

These results are a consequence of efforts made by our Company. Last year, we paid particular attention to our marketing objectives, which included conducting an intensive advertising campaign (including TV commercials). The campaign was aimed at increasing the sales of ŚNIEŻKI products, both at the present time and in future. Additionally, the activities contributed to a significant increase in the recognition and the value of the ŚNIEŻKA's brand. The effectiveness of our marketing activities was proved, among other things, by a very high position of the parent company, i.e. FFIL ŚNIEŻKA SA, in the ranking - an impartial and prestigious one of the Most Valuable and Strongest Polish Brands as published by the "Rzeczpospolita" newspaper. The ŚNIEŻKA brand was priced at PLN 74.3 million and placed at 53rd position - the best one among this sector companies. Apart from the high ranking position, Śnieżka was also granted a number of very valuable awards, including the fourth title of the "Gazelle of Business", the title of the Pearl of the Polish Economy, as well as the 3rd position among the most effective Polish industrial companies of the year 2004 in the ranking published by the "Businessman" monthly and the international consulting company CII Group.

In 2004, we implemented an investment project aimed at modernizing our process lines, expanding the machinery as well as warehousing and logistic facilities. One of the most important investments last year was the purchase of ca. 2-hectar plot of ground and facilities with an area of 6,500 square meters from the former company "Argos-Produkt" of Bytów, where we plan to launch the previously announced production of powder paints.



Prowadziliśmy również intensywne prace nad nowymi produktami oraz ulepszeniem tych już istniejących. Zdobywaliśmy nowe doświadczenia w zakresie produkcji i sprzedaży farb fleksograficznych, systematycznie wzmacniając pozycję Śnieżki w tym segmencie. Niedawno zadebiutowaliśmy także w nowym dla nas segmencie wyrobów Premium, co pozwoli nam dotrzeć do kolejnej grupy Klientów. Rozpoczęliśmy także szereg innych działań marketingowych, wśród których do najważniejszych należą prace nad "przebudową" architektury marki ŚNIEŻKA. Ma to służyć usystematyzowaniu i uczynieniu bardziej czytelnym portfolio produktów Spółki.

Wszystkie nasze działania są elementami przyjętej, długoterminowej strategii rozwoju ŚNIEŻKI, zakładającej uzyskanie wiodącej pozycji na rynku farb i lakierów w Europie Środkowo-Wschodniej oraz budowanie pozytywnego wizerunku Grupy, co w konsekwencji ma służyć dalszemu trwałemu wzrostowi wartości ŚNIEŻKI. Głęboko wierzę, że tak jak my, tak i Państwo jesteście usatysfakcjonowani dotychczasowymi wynikami Grupy Kapitałowej.

W imieniu Zarządu pragnę obiecać, że w dalszym ciągu będziemy się starać, by nigdy nie zawieść oczekiwań naszych Partnerów Handlowych, Klientów i Pracowników, a także tych, którzy zaufali nam najbardziej - dotychczasowych i nowych Akcjonariuszy.

Na koniec pragnę podziękować wszystkim Pracownikom i Współpracownikom ŚNIEŻKI, których wysiłek i zaangażowanie owocuje dobrymi wynikami sprzedaży i pozwala nam realizować wszystkie planowane przedsięwzięcia. W imieniu Zarządu serdeczne podziękowanie za pomyślną współpracę kieruję także na ręce Rad Nadzorczych Spółek wchodzących w skład Grupy Kapitałowej oraz wszystkich Akcjonariuszy Indywidualnych oraz Instytucjonalnych.

Piotr Mikrut



Prezes Zarządu FFIL ŚNIEŻKA SA
President of the Management
Board of FFIL ŚNIEŻKA SA

We also continued very intensive work on developing new products and improving the existing ones. We gained new experience in the field of production and sales of flexographic paints, while systematically consolidating ŚNIEŻKA's position in the segment. Recently, we made our début in the segment - a new one for us - of Premium products, which will allow us to reach another group of potential Customers. We also commenced a number of other marketing projects. The most important among them consist in efforts aimed at "reconstructing" ŚNIEŻKA's brand architecture. They are supposed to systemize the Company's products portfolio and to make it more legible to the customers.

All our activities are an element of a long-term development strategy adopted by ŚNIEŻKA, which is aimed at taking up a leading position in the market of paints and lacquers in the Central and Eastern Europe and building a positive image of the Group. In consequence, it is to serve the purpose of permanent increase of the Company's value. I am deeply convinced that both we and our Customers are satisfied with the Capital Group's results. On behalf of the Management Board, I wish to promise that we shall still do our best to live up to the expectations of our Business Partners, Customers and Employees, as well as of those who have trusted us the most, i.e. the Company's Shareholders, both the old and new ones.

Finally, I wish to thank all ŚNIEŻKA's Employees and Partners, whose efforts and commitment have yielded these good sales results and enabled us to implement the planned projects. On behalf of the Management Board, let me address my warmest thanks to Supervisory Boards of the Companies entering into composition of the Capital Group as well as to all Individual and Institutional Shareholders.



informacje o firmie

information of the company

Kapitał Akcyjny / Stockholders equity

14 200 000 zł - 14 200 000 akcji o wartości nominalnej 1 zł. W 2004 roku wysokość kapitału akcyjnego Spółki nie ulegała żadnym zmianom. / PLN 14 200 000 - 14 200 000 shares with a nominal value of 1 PLN each. In 2004, the amount of the Company's shareholders capital has not changed.

Rada Nadzorcza / Supervisory Board

Stanisław Mikrut - Przewodniczący Rady Nadzorczej do dnia 7 maja 2004 roku; Członek Rady Nadzorczej od dnia 8 maja 2004 roku do dnia dzisiejszego; / *Chairman of the Supervisory Board till 7 May, 2004, Member of the Supervisory Board from 8 May, 2004 to date;*

Jerzy Pater - Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej do dnia 7 maja 2004 roku; Przewodniczący Rady Nadzorczej od dnia 8 maja 2004 roku do dnia dzisiejszego; / *Vice-chairman of the Supervisory Board till 7 May, 2004, Chairman of the Supervisory Board from 8 May, 2004 to date;*

Stanisław Cymbor - Członek Rady Nadzorczej do dnia 7 maja 2004 roku; Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej od dnia 8 maja 2004 roku do dnia dzisiejszego; / *Member of the Supervisory Board till 7 May, 2004, Vice-chairman of the Supervisory Board from 8 May, 2004 to date;*

Stanisław Wiatr - Sekretarz Rady Nadzorczej; / *Secretary of the Supervisory Board;*

Marta Mikrut-Grobelny - Członek Rady Nadzorczej; / *Member of the Supervisory Board;*

Zbigniew Łapiński - Członek Rady Nadzorczej od dnia 21 czerwca 2004 roku do dnia dzisiejszego; / *Member of the Supervisory Board from 21 June, 2004 to date;*

Jakub Bentke - Członek Rady Nadzorczej od dnia 21 czerwca 2004 roku do dnia dzisiejszego; / *Member of the Supervisory Board from 21 June, 2004 to date.*

Zarząd / Management Board

Kazimierz Mikrut - Prezes Zarządu od dnia 14 lipca 2003 roku do dnia 30 marca 2004 roku; / *President of the Management Board from 14 July, 2003 till 30 March, 2004;*

Piotr Mikrut - Prezes Zarządu od dnia 31 marca 2004 roku do dnia dzisiejszego; / *President of the Management Board from 31 March, 2004 to date;*

Witold Waśko - Członek Zarządu od dnia 16 lutego 1998 roku do 31 marca 2005 roku, Wiceprezes Zarządu od 1 kwietnia 2005 r. do dnia dzisiejszego; / *President of the Management Board from 16 February, 1998 till 31 March, 2005 Vice-president of the Management Board from 1 April, 2005 to date;*

Tomasz Krzak - Członek Zarządu od dnia 16 lipca 2003 roku do dnia 31 sierpnia 2004 roku; / *Member of the Management Board from 16 July, 2003 till 31 August, 2004;*

Janusz Kęsek - Członek Zarządu od dnia 1 września 2004 roku do dnia dzisiejszego. / *Member of the Management Board from 1 September, 2004 to date.*



krótka historia firmy

Początki Firmy sięgają lat osiemdziesiątych, kiedy to pierwsza spółka cywilna - prawna poprzedniczka dzisiejszej Śnieżki - rozpoczęła produkcję wyrobów nitro i rozcieńczalników. Ogromne zapotrzebowanie na wyroby fabryki przyczyniło się do szybkiego rozwoju Firmy, która systematycznie poszerzała asortyment oferowanych produktów, wzbogacając go o nowe wyroby. Dodatkowo stała troska właścicieli o wysoką jakość produktów sprawiła, że coraz lepiej zaspokajały one potrzeby lokalnego rynku. Rezultatem dynamicznego rozwoju było przeniesienie Spółki do Brzeźnicy, gdzie panowały lepsze warunki lokalowe. Ponadto koncentracja całej załogi Spółki sprzyjała rozbudowie Zakładu tym bardziej, że nowa lokalizacja zapewniała znacznie więcej miejsca na nowe hale produkcyjne oraz magazyny.

Od roku 1991 tempa nabierała działalność inwestycyjna. Stale rozbudowywano i modernizowano wydziały produkcyjne. W tym czasie Firma powiększyła swoje laboratorium i wprowadziła nowoczesne rozwiązania technologiczne. W 1994 roku powstały dwa dodatkowe oddziały: w Lubzinie i w Pustkowie. Przełomowym momentem w życiu Firmy był kwiecień 1998 roku, kiedy to właściciele postanowili połączyć dwie funkcjonujące wówczas spółki cywilne w jedną spółkę akcyjną o nazwie **Fabryka Farb i Lakierów ŚNIEŻKA Spółka Akcyjna**, pod którą Firma działa do dnia dzisiejszego.

a short history of the company

The company's origins date back to the eighties when the first civil partnership - the legal predecessor of today's Śnieżka - launched production of nitro products and thinning agents. Enormous demand for the factory's products contributed to a rapid development of the company, which systematically extended the assortment of products offered by adding new products. Due to the owners constant anxiety for quality, the company's products better and better satisfied the needs of the local market. As a consequence of the dynamic development, the company was transferred to Brzeźnica as the site was much better there. Moreover, concentrating the Company's complete staff favoured the Plant's expansion, the more so that the new location provided much more space for new factory shops and warehouses.

Since 1991, the Company's investment activities have speeded up. Production departments were constantly expanded and modernized in the period. At that time, the Company extended its laboratory and introduced new technological solutions. In 1994, two additional department were established: in Lubzina and in Pustków. A decisive moment in the Company's life was April, 1998 when the owners decided to fuse two civil partnerships into one joint stock company named Paints and Lacquers Factory ŚNIEŻKA Joint Stock Company and the company has been active under that name to today.

W roku 2000 wspólnie z Partnerem Handlowym z terenu Ukrainy otworzono zakład produkcyjny w specjalnej strefie ekonomicznej w Jaworowie na Ukrainie, który produkuje wyroby na potrzeby tamtejszego rynku. Obecnie Firma posiada także drugi zakład produkcyjny na Ukrainie (w Wistowej) oraz jeden na Białorusi (w Żodino koło Mińska). Około 15% produkcji FFiL ŚNIEŻKA SA jest eksportowane. Nasze wyroby są sprzedawane m.in. w Rosji, na Litwie, Łotwie, Białorusi, w Estonii, w Kazachstanie, a także na rynkach słowackim, węgierskim i niemieckim.

W ciągu zaledwie kilkunastu lat z małej prywatnej spółki, ŚNIEŻKA stała się przedsiębiorstwem, które należy do grona największych polskich przedsiębiorstw. Jako jedyna firma spośród największych producentów farb w Polsce FFiL Śnieżka SA zbudowała swoją obecną pozycję bez wsparcia kapitału zagranicznego. Obecnie zakład zatrudnia ponad 500 osób, a pod względem wielkości produkcji i sprzedaży zajmuje drugie miejsce w kraju.

In 2000, a production plant was opened in conjunction with a Trading Partner from Ukraine in the special economic zone in Jaworowo, Ukraine, which manufactures for the needs of the local market. At present, the Company also has another production plant in Ukraine (in Wistowa) and one more in Belarus (in Żodino at Mińsk).

About 15% of production of FFiL ŚNIEŻKA SA is exported. Our products are sold in Russia, Lithuania, Latvia, Belarus, Estonia, Kazakhstan, as well as in the markets of Slovakia, Hungary and Germany.

In the course of just a dozen or so years, ŚNIEŻKA developed from a small private partnership to a company rated among the largest Polish enterprises. It is the only company among the largest paint manufacturers in Poland that has built its present position without the support of foreign capital. At present, the plant employs over 500 people and it is the second in Poland in respect of production and sales volume.

Struktura Grupy Kapitałowej ŚNIEŻKA na dzień 31 grudnia 2004 roku: Structure of the ŚNIEŻKA Capital Group as at 31 December, 2004:





spółki należące
do grupy kapitałowej
oraz powiązane

companies belonging
to the capital group
and associated companies

Fabryka Farb i Lakierów Proszkowych w Bytowie Sp. z o.o. powstała na bazie Polskiej Chemii Budowlanej ŚNIEŻKA Sp. z o.o., która zajmowała się obsługą handlu towarami sprzedawanymi pod marką ŚNIEŻKA oraz innych producentów, a realizowanego przez Spółkę macierzystą. Fabryka Farb i Lakierów Proszkowych w Bytowie Sp. z o.o. będzie zajmować się produkcją oraz sprzedażą farb i lakierów proszkowych.

Paints and Powder Lacquers Factory in Bytów Ltd. was established on the basis of Polish Constructional Chemistry ŚNIEŻKA Ltd., which dealt with servicing the trade in goods sold by the parent Company under the ŚNIEŻKA make as well as under other manufacturers makes. Paints and Powder Lacquers Factory in Bytów Ltd. will be dealing with production and sales of paints and powder lacquers.

FARBUD Sp. z o.o. jest jedną z większych hurtowni i dystrybutorów wyrobów ŚNIEŻKI w regionie lubelskim.

FARBUD Ltd. is one of the largest wholesale firms and distributors of ŚNIEŻKA products in the Lublin region.

ŚNIEŻKA-Ukraina I Sp. z o.o. w Jaworowie jest jednym z producentów farb i lakierów na Ukrainie. Jej wyroby sprzedawane są pod marką ŚNIEŻKA. Dysponuje ona znaczącym potencjałem produkcyjnym oraz własną siecią odbiorców detalicznych.

ŚNIEŻKA-Ukraina I Ltd. in Jaworowo is one of the manufacturers of paints and lacquers in Ukraine. Their products are sold under the ŚNIEŻKA make. They control a significant production potential and have a network of retail customers.

Anser-Ukraina Sp. z o.o. w 2004 r. rozpoczęła współpracę ze Śnieżką-Ukraina w Jaworowie. W roku 2005 rozpocznie współpracę ze Śnieżką w Wistowej, która w przyszłości będzie jej głównym odbiorcą.

Anser-Ukraina Ltd. commenced in 2004 collaboration with Śnieżka-Ukraina in Jaworowo. In 2005, they are to start collaboration with the ŚNIEŻKA Company in Wistowa, which is going to be their largest customer in future.

ŚNIEŻKA-Ukraina II Sp. z o.o. w Wistowej, w 2004 roku była w trakcie organizacji i przygotowań do rozpoczęcia działalności gospodarczej. W II kwartale 2005 roku Spółka rozpoczęła produkcję.

Hadrokor Sp. z o.o. we Włodawku zajmuje się produkcją wysokiej jakości wyrobów antykorozyjnych sprzedawanych pod marką własną oraz pod marką ŚNIEŻKA. Dysponuje własnym potencjałem wytwórczym, technologią, kadrą o wysokim stopniu doświadczenia zawodowego oraz własnym rynkiem zbytu. Wprowadzenie wyrobów Hadrokoru do oferty Śnieżki umożliwiło jej poszerzenie kręgu odbiorców przemysłowych.

Polsko-Białoruska ŚNIEŻKA Sp. z o.o. w Żodino koło Mińska w 2004 roku zwiększała swoją sprzedaż, była w trakcie przygotowywania się do przeniesienia produkcji do nowych budynków produkcyjnych.

SPED-FARB Sp. z o.o. zajmuje się obsługą transportową w zakresie wysyłki wyrobów i towarów sprzedawanych przez FFIL ŚNIEŻKA SA.

Firma PTS Krzystyniak & Klabacha zajmuje się wykonawstwem opakowań z tworzyw sztucznych dla ŚNIEŻKI. Dysponuje własnym potencjałem wytwórczym, technologią i kadrą o dużym stopniu doświadczenia zawodowego.

Plastbud Sp. z o.o. w Pustkowie zajmuje się produkcją past kolorujących "colorex" do systemów kolorowania FFIL ŚNIEŻKA SA. Ponadto jest dostawcą niektórych surowców oraz towarów.

Akplast Sp. z o.o. w Pustkowie zajmował się wykonawstwem usług dla ŚNIEŻKI polegających na produkcji wysokiej jakości wyrobów budowlanych sprzedawanych pod marką ŚNIEŻKI (uzupełniających jej ofertę). Wprowadzenie do oferty ŚNIEŻKI produkowanych przez AKPLAST wyrobów wzbogaciło ją o nowe ważne pozycje nieprodukowane przez ŚNIEŻKĘ oraz umożliwiło poszerzenie jej kręgu o odbiorców typowo budowlanych. W I kwartale 2004 roku ŚNIEŻKA zbyła wszystkie udziały w spółce Akplast Sp. z o.o. w Pustkowie.



In 2004, company **ŚNIEŻKA-Ukraina II Ltd.** in Wistowa was in the course of organization and preparations to commencement of business activity. The Company launched production in the 2nd quarter of 2005.

Hadrokor Sp. Ltd. in Włodawek deals with production of high quality anticorrosive products sold under their own make and under the ŚNIEŻKA make. They have production facilities, technology, highly experienced personnel and their own ready markets. Introduction of Hadrokor's products to ŚNIEŻKA's offer portfolio enabled the company to extend the circle of their industrial customers.

In 2004, company **Polsko-Białoruska ŚNIEŻKA Ltd.** in Żodino in Mińsk increased its sales and was in the course of preparations to transferring production to new factory buildings.

SPEDFARB Ltd. deals with transport servicing shipments of products sold by ŚNIEŻKA.

Company **PTS Krzystyniak & Klabacha** deals with production of plastic packages for ŚNIEŻKA. They have their own production facilities, technology and highly experienced personnel.

Plastbud Sp. z o.o. in Pustków deals with production of colorant pastes for colouring systems of ŚNIEŻKA. Moreover, they are a supplier of some raw materials and goods.

Akplast Ltd. in Pustków provided services for ŚNIEŻKA consisting in production of high quality constructional products sold under the ŚNIEŻKA make (and supplementing ŚNIEŻKA's offer). The introduction of products manufactured by AKPLAST to the Company's offer has enriched the offer with new important items not produced by ŚNIEŻKA and made it possible to extend the circle of typically constructional customers. In the 1st quarter of 2004, ŚNIEŻKA gained all shares in the Akplast Ltd. company in Pustków.



strategiczne cele grupy kapitałowej

Strategia rozwoju Grupy Kapitałowej ŚNIEŻKA zakłada uzyskanie wiodącej pozycji na rynku farb i lakierów w Europie Środkowo-Wschodniej. W tym celu Grupa Śnieżka planuje dalsze umacnianie swojej pozycji na dotychczasowych rynkach, ekspansję na nowe rynki oraz pozyskanie nowych segmentów rynku.

Z realizacją powyższych celów bezpośrednio związana jest polityka ŚNIEŻKI w zakresie rozbudowy Grupy Kapitałowej. Priorytetowym celem Grupy jest tworzenie lub rozbudowa na zagranicznych rynkach profesjonalnej sieci sprzedaży i zaopatrzenie jej w pełną paletę wyrobów ŚNIEŻKI. Na bazie pomyślnie rozwijających się stosunków handlowych Spółka nadal zamierza uściślać powiązania kapitałowe polegające na przenoszeniu produkcji bezpośrednio na rynki lokalne.

Zdaniem Zarządu Spółki dominującej, wypracowane w 2004 roku wyniki finansowe oraz uzyskana pozycja ŚNIEŻKI na rynku polskim, a także na rynkach Europy Wschodniej, potwierdzają realność perspektyw dalszego rozwoju Grupy Kapitałowej.



strategic objective of the capital group

The development strategy of the ŚNIEŻKA Capital Group provides for the achievement of a leading position in the paints and lacquers market in the Central and Eastern Europe. To this end, the ŚNIEŻKA Group plans to further strengthen its position on the existing markets, expand into new markets and gaining new market segment.

Realization of the above objectives is directly related to ŚNIEŻKA's policy as regards the extension of the Capital Group. The Group's priority objective is to create or develop a professional sales network on foreign markets and to provide it with a complete assortment of ŚNIEŻKA's products. On the basis of successfully developing trading relationships, the Company intends to define precisely the capital relationships consisting in transferring production directly to local markets.

In the opinion of the dominating Company's Management Board, the financial results as worked out in 2004 as well as ŚNIEŻKA's position on the Polish market and on the East European markets prove the feasibility of the Capital Group's further development perspectives.



sytuacja gospodarcza w kraju i branży

Rok 2004 nie był dla branży farb i lakierów okresem łatwym. Obawy dotyczące sytuacji gospodarczej i spodziewane zmiany po wejściu w skład Unii Europejskiej spowodowały znaczący wzrost sprzedaży w okresie przed majem 2004 roku i osłabienie tego tempa w miesiącach następnych. Również nie najlepsza koniunktura gospodarcza osłabiła aktywność konsumentów na rynku. Mimo wszystko można jednak stwierdzić, że sytuacja była lepsza niż w roku poprzednim. Spadek sprzedaży, po okresie wyraźnego wzrostu w pierwszych miesiącach minionego roku, nie był bowiem tak znaczący, jak się obawiano.



economic situation in Poland and in the sector

The year 2004 was not an easy period for the paints and lacquers sector. Fears for the economic situation and expectations of changes after the accession to the European Union resulted in a significant increase in sales in the period preceding May 2004 and reduction of that pace in the following months. The customers market activities were also reduced by a quite difficult economic situation. Nevertheless, it can be argued that the situation was better than in the previous year since the drop of sales after the period of evident growth in the first months of the previous year was below expectations.

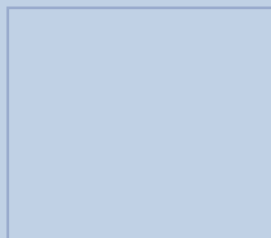


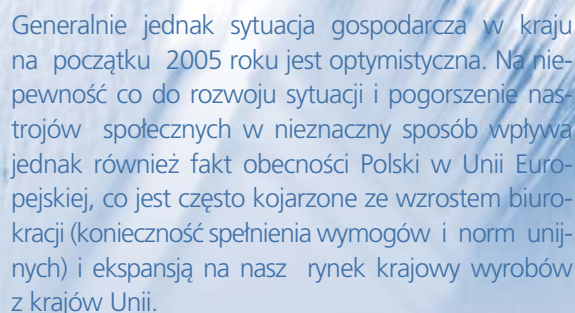
Perspektywy rozwoju rynku budowlanego w Polsce i poza granicami są niezwykle trudne do określenia, ze względu na brak możliwości przewidywania zachowań konsumentów. Nie można bowiem jednoznacznie stwierdzić, jaką aktywnością wykażą się inwestorzy indywidualni, którzy rozpoczęli inwestycje w poprzednich latach. Może się okazać, że rozpoczęcie przez nich budowy było związane z chęcią wykorzystania ulgi, czy zapłacenia mniejszego VAT. Na razie ciężko także precyzyjnie ocenić, w jakim stopniu podwyżka VAT na materiały budowlane wpłynie na ilość nowo rozpoczynanych budów. Sytuacja ta nie jest jednak jedyną determinantą zmian w rynku farb i lakierów. Popyt na tego typu wyroby jest silnie powiązany z koniunkturą w gospodarce i zależy przede wszystkim od siły nabywczej społeczeństwa, a co za tym idzie od skłonności do dokonywania remontów i dekorowania wnętrz.

Przed 1 maja 2004 roku tylko nieznaczna część wyrobów w ofercie ŚNIEŻKI nie podlegała podatkowi VAT 22%, podwyżka VAT nie wpłynęła więc w istotny sposób na ceny naszych wyrobów. Ponadto sprzedaż farb i lakierów nie jest aż w tak znacznym stopniu uzależniona od rozwoju budownictwa. Nasze wyroby wykorzystywane są także w pracach remontowych realizowanych najczęściej niezależnie od koniunktury na rynku budowlanym.

Perspectives for growth of the construction market in Poland and abroad are difficult to define since it is not possible to predict the consumers behaviours. One cannot say unmistakably what activity will be demonstrated by those individual investors who started their investments in previous years. It may prove that the reason for their starting constructions was the intention to enjoy a tax relief or to pay a lower VAT. As yet, it is also difficult to assess precisely how the increase in VAT for building materials will affect the number of newly started constructions. However, the situation in the building market is not the only determinant of changes in the market of paints and lacquers. The demand for such products is strongly related to the economic situation and depends in the first place on people's buying power and, in consequence, on their inclination to make renovations and redecorations.

Before 1st May, 2004, only a small proportion of products in ŚNIEŻKA's offer was not charged with 22% VAT, therefore the increase in VAT did not affect significantly the prices of our products. Moreover, the sale of paints and lacquers does not depend so much on building industry development. Our products are also used in repair works, which are usually carried out irrespective of the building market situation.

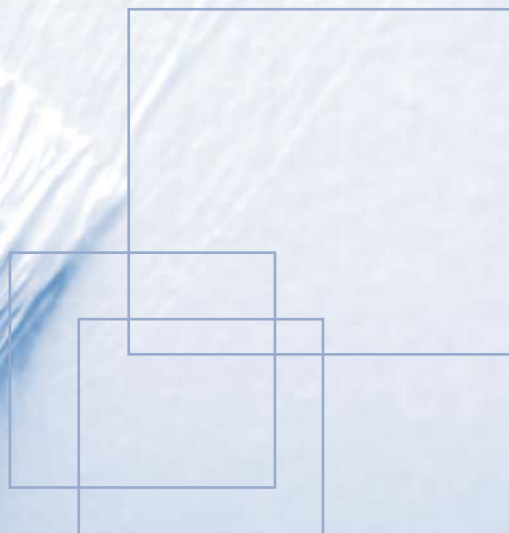




Generalnie jednak sytuacja gospodarcza w kraju na początku 2005 roku jest optymistyczna. Na niepewność co do rozwoju sytuacji i pogorszenie nastrojów społecznych w nieznaczny sposób wpływa jednak również fakt obecności Polski w Unii Europejskiej, co jest często kojarzone ze wzrostem biurokracji (konieczność spełnienia wymogów i norm unijnych) i ekspansją na nasz rynek krajowy wyrobów z krajów Unii.

Słabszy popyt wynikający z niskiej siły nabywczej społeczeństwa dodatkowo pogłębia fakt, że poprawa kondycji przedsiębiorstw najczęściej uzyskiwana jest poprzez redukcję kosztów i ograniczanie wydatków.

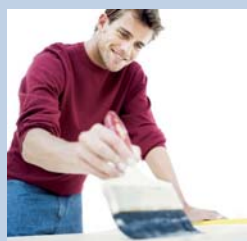
Słabnący popyt globalny stanowi zagrożenie dla uzyskania wzrostu sprzedaży, chociaż jednocześnie paradoksalnie, może to być szansą dla ŚNIEŻKI. W naszej ofercie znajdują się bowiem wyroby dobrej jakości i w umiarkowanych cenach. Pozytywną wymowę ma również fakt, że jak dotąd ŚNIEŻKA skutecznie konkuruje z podmiotami z rynku Unii Europejskiej działającymi w Polsce.



Generally, the economic situation in Poland at the beginning of 2005 is optimistic. Uncertainty about future developments and worsening of the mood of the public cannot be overcome by the Poland's membership in the European Union, the more so that the latter is often associated with greater bureaucracy (the necessity to fulfil EU requirements and standards) and expansion of products from the Union's countries to the Polish market.

The lower demand resulting from the low buying power of the society is additionally decreased by the fact that companies usually improve their condition through reductions in costs and restrictions on expenditures.

The declining general demand is a threat to any sales increase, however, paradoxically enough, it at the same time a chance for ŚNIEŻKA. Our offer includes high quality products sold at reasonable prices. It is also very promising that as yet, ŚNIEŻKA has been successfully competing with European Union companies active in the Polish market.





rynek farb i lakierów w 2004 r.

Wielkość rynku

Wielkość rynku farb i lakierów w Polsce w 2004 roku określa się na ok. 345 mln litrów w ujęciu ilościowym oraz na 2 do 2,2 mld złotych w ujęciu wartościowym. Szacuje się, że w 2004 roku, w porównaniu do roku 2003, nastąpił 2-3% wzrost produkcji farb i lakierów w skali całej branży. Aktualna średnia wielkość zużycia farb i lakierów w Polsce przypadająca na jednego mieszkańca (ok. 9 litrów), w porównaniu z krajami Unii Europejskiej (15 litrów na mieszkańca), czy z USA (20 litrów na mieszkańca), daje podstawy do oceny, że wielkość tego rynku w najbliższych latach powinna rosnąć.

Bardzo pozytywnie ocenia się perspektywy rozwoju rynku farb i lakierów na Ukrainie i Białorusi. O dużym potencjalnym zapotrzebowaniu i możliwościach zbytu na tych rynkach świadczą mogą obecne wielkości zużycia farb i lakierów, szacowane na poziomie 3 litrów na jednego mieszkańca na Ukrainie oraz 4 litrów na osobę na Białorusi. Wielkość rynku farb i lakierów w tych krajach jest oceniana na podstawie danych o liczbie ludności, jej potencjale nabywczym oraz własnego rozpoznania marketingowego chłonności rynków. Dane te są szacunkowe i używane głównie dla potrzeb własnych.

paints and lacquers market in 2004

Market volume

The paints and lacquers market in Poland in 2004 is estimated at ca. 345 million litres in respect of the volume and at PLN 2 to 2.2 billion in respect of the value. It is estimated that in 2004, there was a 2-3% increase in production of paints and lacquers in the whole sector as compared with the year 2003. The current average consumption of paints and lacquers in Poland per capita (ca. 9 litres), when compared with that of the European Union's countries (15 litres per capita) or the USA (20 litres per capita), allows to reasonably predict that the market should grow in the nearest future.

The prospects for the paints and lacquers market development in Ukraine and Belarus are very promising. The scale of the potential demand and possible sales on these markets are proved by the current volumes of paint and lacquer consumption ranging at the level of 3 litres per capita in Ukraine and 4 litres per capita in Belarus. The paints and lacquers market on these countries is evaluated on the basis of population data, purchasing power and our own marketing recognition of the market absorptive power. The data are only an estimation and they are used mainly for our own needs.

Producenci farb i lakierów. Podział rynku

Krajowy przemysł farb i lakierów jest znacznie skoncentrowany. Pięciu największych producentów z branży kontroluje prawie 2/3 rynku, a udział dwóch największych przekracza 40%. Udział importu stanowi ok. 1/5 całego rynku.

W krajowej branży farb i lakierów operuje ponad 150 producentów. Zdecydowana większość to firmy bardzo małe - tylko nieco ponad 20 firm zatrudnia więcej niż 50 pracowników. Liderami polskiego rynku farb i lakierów wciąż pozostaje pięciu producentów: Polifarb Cieszyn-Wrocław (grupa międzynarodowa Sigma Kalon), ŚNIEŻKA, Nobiles Włocławek (holenderska grupa Akzo Nobel), ICI Pilawa (brytyjska grupa Imperial Chemical Industries - ICI) oraz TBD Dębica (fińska Tikkurila oraz szwedzka Beckers).

Dość znaczny udział w ilości sprzedawanych w Polsce farb i lakierów ma import, który stanowi około 20% rynku. Największe przedsiębiorstwa branży (poza ŚNIEŻKA) kontrolowane są przez zagranicznych inwestorów branżowych. Jednak w ciągu ostatnich lat najszybciej rozwijającym się dużym przedsiębiorstwem była ŚNIEŻKA, która zdystansowała konkurentów, mimo że posiadają oni dłuższe tradycje rynkowe oraz silne wsparcie w międzynarodowych koncernach.

Decydującym dla sprzedaży Grupy Kapitałowej jest rynek polski. Silną pozycję ŚNIEŻKA posiada także na rynkach Ukrainy i Białorusi, gdzie napotyka konkurencję tych samych producentów farb i lakierów z Europy Zachodniej, którzy również prowadzą własną politykę ekspansji. Potwierdza to trafność wyboru kierunku inwestycji obranego przez ŚNIEŻKĘ oraz poprawność oceny siły nabywczej społeczeństw w tych krajach.

Paint and lacquer manufacturers. Market division

The paints and lacquers industry in Poland is considerably concentrated. The five largest manufacturers in the sector control nearly 2/3 of the market and the share of the two largest players exceeds 40%. Imports account for ca. 1/5 of the whole market.

Over 150 manufacturers operate in the Polish paints and lacquers sector. The overwhelming majority of the companies are very small - only 20 companies or so employ more than 50. The same five manufacturers are still the leaders of the Polish paints and lacquers sector: Polifarb Cieszyn-Wrocław (the Sigma Kalon international group), ŚNIEŻKA, Nobiles Włocławek (the Dutch group Akzo Nobel), ICI Pilawa (the British group Imperial Chemical Industries - ICI) and TBD Dębica (the Finnish Tikkurila and the Swedish Beckers).

Imports represent a quite significant share in the volume of paints and lacquers sold in Poland, namely ca. 20%. The largest companies in the sector (apart from ŚNIEŻKA) are controlled by foreign investors from the trade. However, the fastest growing large company in recent years was ŚNIEŻKA, which outdistanced competitors, in spite of the fact that they have longer market traditions and a strong backing of international concerns.

The market decisive for the Capital Group's sales is the Polish market. ŚNIEŻKA has also a strong position in the markets of Ukraine and Belarus, where we compete with the same manufacturers of paints and lacquers from the Western Europe which also pursue their own expansion policies. This confirms the relevancy of the investment course as selected by ŚNIEŻKA and proves that the purchasing power of the societies in those countries has been properly assessed.



Na rynku ukraińskim funkcjonuje nie mniej niż 20 czołowych dystrybutorów oraz ok. 50 producentów (w tym ok. 10 dużych podmiotów). Struktura rynku w ujęciu ilościowym przedstawia się następująco: 70-75% to produkcja krajowa, 20-25% - produkty importowane. Wśród najbardziej popularnych przedsiębiorstw branżowych na Ukrainie znajdują się m.in.: LAKMA, EUROKOLOR, ŚNIEŻKA-UKRAINA, MASTER, SOWA, DEKO.

Wzrost konkurencji

Na rynku farb emulsyjnych oraz olejno-ftalowych istnieje duża konkurencja, która w roku 2005 prawdopodobnie nadal będzie się zaostrzać. Sprzyjać temu będą dwa czynniki: groźba zwiększonych dostaw do Polski z krajów Unii Europejskiej oraz spodziewany brak znaczącego wzrostu krajowego popytu. Stosowana przez ŚNIEŻKĘ strategia konkurencji, połączona z oferowaniem dobrego jakościowo produktu, pozwala jej systematycznie zwiększać udział w rynku.

Na Ukrainie oraz Białorusi ŚNIEŻKA wyprzedziła w niektórych obszarach działania innych producentów farb. W niedalekiej przyszłości powinno to zaozycować uzyskaniem bardzo istotnej przewagi konkurencyjnej na obiecujących rynkach krajów będących przedmiotem zarówno inwestycji, jak i intensywnej ekspansji marketingowej.

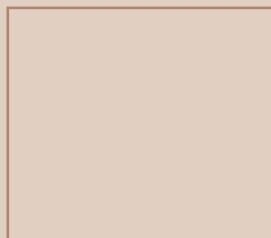


On the Ukrainian market, there are not less than 20 leading distributors and ca. 50 manufacturers (including ca. 10 large companies). The market structure in respect of volume is as follows: 70-75% - domestic production, 20 - 25% - imported products. The most popular sector companies in Ukraine include: LAKMA, EUROKOLOR, ŚNIEŻKA-UKRAINA, MASTER, SOWA, DEKO.

Increase in competition

There is a stiff competition in the market of emulsion paints and oil/phthalic paints and it will be probably even stiffer in 2005. Two factors will further this purpose: a threat of increased deliveries to Poland from EU countries as well as expected lack of a significant increase in the domestic demand. The competition strategy as applied by ŚNIEŻKA, in conjunction with offering good quality products, allows the company to increase systematically their market share.

In Ukraine and in Belarus, ŚNIEŻKA has outpaced in some areas the activities of other paint manufacturers. It should result in gaining a very significant competition edge on promising markets that are the target of both investments and a very intensive marketing expansion.



wpływ sytuacji gospodarczej na wynik grupy kapitałowej w 2004 roku

impact of the economic situation on the capital group results in 2004

W 2004 roku czynnikiem zewnętrznym mającym największy wpływ na sytuację Grupy było ryzyko zmiany kursów walut. Znaczny spadek kursu EURO, w którym Spółka dominująca dokonuje zakupu większości podstawowych surowców, pozwolił na przedterminową spłatę kredytów nominowanych w tej walucie. Niemniej jednak w II półroczu 2004 roku spadek kosztów surowców spowodowany spadkiem kursu EURO był mało odczuwalny z uwagi na jednoczesny spadek kursu USD wobec złotego i spowodowane tym zmniejszenie wpływów z eksportu (w walucie USD nominowana jest sprzedaż eksportowa).

Pozytywny efekt spadku kursu EURO widoczny jest również w zmniejszeniu zadłużenia Spółki dominującej z tytułu umów leasingowych, które z uwagi na znacznie niższe oprocentowanie, nominowane są w EURO.

W 2004 roku sytuacja płatnicza większości odbiorców Spółki dominującej uległa widocznej poprawie. Wprawdzie kwota należności za dostawy wyrobów i towarów wzrosła, jednakże było to wynikiem wzrostu sprzedaży i realizowanej polityki handlowej. Tylko nieznacznie wzrósł natomiast udział procentowy należności przeterminowanych.

Akcesja Polski do Unii Europejskiej wiązała się z podjęciem przez Grupę Kapitałową wcześniejszych prac przygotowawczych, mających na celu adaptację Grupy do prowadzenia działalności w zmienionej sytuacji gospodarczo-politycznej. Między innymi rozpoczęto weryfikację posiadanych atestów i aprobat wyrobów oraz proces dostosowywania parametrów wszystkich aktualnie produkowanych wyrobów do wymogów prawodawstwa Unii Europejskiej. Podjęto również działania mające na celu rozeznanie możliwości eksportu wyrobów Spółki do krajów Unii Europejskiej.

In 2004, the external factor that had the largest impact on the Group's situation was the risk of a change in the currency exchange rate. A significant drop in the Euro exchange rate, which is used by the dominating company for purchasing most of basic raw materials, enabled them to pay ahead of schedule the credits denominated in that currency. Nevertheless, in the 2nd half of 2004, the decrease in raw material costs caused by the drop of the EURO exchange rate was hardly noticeable due to simultaneous drop in the USD-to-PLN exchange rate and the resulting decrease in export incomes (export sales is denominated in USD).

The positive effect of the EURO exchange rate decrease is also evident through a reduction of the dominant Company's indebtedness by way of leasing contracts, which are denominated in EURO on account of much lower interest.

In 2004, the solvency of most of the dominating Company's customers significantly improved. Although the amount of dues for supplies of products and goods increased, however it was a result of an increase in sales and the trading policy pursued by the company. On the other hand, the percentage share of overdue receivables grew only slightly.

In connection with Poland's accession to the European Union, the Capital Group undertook some prior preparatory works aimed at adapting the Group to doing business in the changed economic and political situation. Among other things, the verification of product certificates and approvals owned was commenced as well as the process of adjusting parameters of all currently manufactured goods to EU legislation requirements. Some actions were also taken as aimed at recognizing possibilities for exporting the Company's products to the European Union.



sprzedaż

Sprzedaż według grup asortymentowych

Grupa Kapitałowa ŚNIEŻKA jest jednym z wiodących producentów farb i lakierów w Polsce oraz na rynkach krajów Europy Wschodniej będących przedmiotem jej zainteresowania. Swoją działalność koncentruje w szczególności w segmencie farb emulsyjnych (wodorozcieńczalne), olejno-ftalowych (rozpuszczalnikowe) oraz mas szpachlowych. Grupa oferuje szeroki zakres wysokiej jakości farb i lakierów, jednocześnie zapewniając Klientom pomoc w zakresie wdrażania i aplikacji jej produktów.

Asortyment wyrobów i towarów oferowanych przez Spółkę dominującą można podzielić na cztery podstawowe grupy:

- farby wodorozcieńczalne,
- farby rozpuszczalnikowe,
- masy szpachlowe,
- pozostałe, w tym: impregnaty, kleje, systemy dociepleń, farby drukarskie, farby przemysłowe.

sales

Sales as per assortment groups

The ŚNIEŻKA Capital Group is one of leading manufacturers of paints and lacquers in Poland and in the East European markets that are the object of the Group's interest. The Group concentrates its activities particularly on the segment of emulsion (water-diluted) paints, oil-phthalic (dissolvent) paints and fillers. The Group offers a wide assortment of high quality paints and lacquers, and at the same time, it provides its Customers with assistance in implementation and application of the Group's products.

The assortment of products and goods offered by the Company can be divided into four basic groups:

- water-diluted paints,
- dissolvent paints,
- fillers,
- other products, including: impregnating agents, glues, weatherizing systems, printer's inks, industrial paints.

W poszczególnych grupach asortymentowych wiódące miejsca zajmują:

Farby wodorozcieńczalne:

Ultra Biel - najtańsza w ofercie Spółki biała farba emulsyjna do malowania wnętrz.

Eko - farba emulsyjna do malowania wnętrz o znacznie podwyższonej odporności na ścieranie na sucho.

Grunt - farba emulsyjna podkładowa, wykorzystywana głównie do gruntowania zaspoinowanych płyt gipsowo-kartonowych.

Max - farba emulsyjna do malowania wnętrz, zapewniająca odporność na zmywanie, dodatkowo charakteryzująca się dużą siłą krycia.

Acry-Śnieżka - farba emulsyjna do malowania wnętrz, dająca powłoki odporne na szorowanie.

ŚNIEŻKA Extra Uniwersalna - farba emulsyjna przeznaczona do malowania ścian zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz pomieszczeń.

Acry ŚNIEŻKA Fasadowa - farba emulsyjna przeznaczona do malowania powierzchni zewnętrznych.

ŚNIEŻKA Malbet - farba akrylowa do malowania podłoży betonowych.

Emalia akrylowa w linii Supermal - ekologiczna wersja ŚNIEŻKI Supermal, stosowana do malowania drewna i metalu wewnątrz i na zewnątrz pomieszczeń.

The following products have leading positions in respective assortment groups:

Water-diluted paints:

Ultra Biel - the Company's least expensive white emulsion paint for interior painting.

Eko - emulsion paint for interior painting with significantly increased dry abrasive wear resistance.

Grunt - priming emulsion paint used mainly for priming jointed gypsum-cardboard panels.

Max - washability providing emulsion paint for interior painting, additionally characterised by high covering power.

Acry-ŚNIEŻKA - emulsion paint for interior painting, providing scouring resistant coatings.

ŚNIEŻKA Extra Uniwersalna - emulsion paint designed for painting walls inside and out.

Acry ŚNIEŻKA Fasadowa - emulsion paint for painting outside surfaces.

ŚNIEŻKA Malbet - acrylic paint for painting concrete base.

Emalia akrylowa w linii Supermal - ecological version of ŚNIEŻKA Supermal used for painting wood and metal both inside and out.



Farby rozpuszczalnikowe:

Emalia olejno-ftalowa w linii Supermal - emalia olejno-ftalowa do malowania drewna i metalu wewnątrz i na zewnątrz pomieszczeń o wszechstronnym zastosowaniu.

Emalia nitro celulozowa w linii Supermal - emalia nitro do malowania drewna i metalu wewnątrz pomieszczeń.

Emalia alkidowa ŚNIEŻKA na okna i drzwi - szybko schnąca emalia alkidowa do malowania drewna i metalu wewnątrz i na zewnątrz pomieszczeń.

Urekor S - podkładowa farba antykorozyjna.

ŚNIEŻKA na dach - farba poliwinylowa do malowania powierzchni ocynkowanych.

Impregon lakierobejca - lakierobejca do dekoracyjno-ochronnego malowania drewna wewnątrz i na zewnątrz pomieszczeń.

Impregon impregnat - impregnat ochronno-dekoracyjny do pielęgnacji drewna użytkowanego na zewnątrz pomieszczeń.

Superlak podkład celulozowy - lakier celulozowy podkładowy.

Superlak lakier poliuretanowy dwuskładnikowy - poliuretanowy lakier do podłóg i parkietów.

Water-diluted paints:

Emalia olejno-ftalowa w linii Supermal - multi-purpose oil-phthalic enamel for painting wood and metal both inside and out.

Emalia nitro celulozowa w linii Supermal - nitro enamel for painting wood and metal both inside and out.

Emalia alkidowa ŚNIEŻKA na okna i drzwi - quick-drying alkyd enamel painting wood and metal both inside and out.

Urekor S - anti-corrosive priming paint.

ŚNIEŻKA na dach - polyvinyl paint for painting galvanized surfaces.

Impregon lakierobejca - stain lacquer for decorative and protective painting of wood both inside and out.

Impregon impregnat - protective and decorative impregnating agent for maintaining wood utilised out-of-doors.

Superlak podkład celulozowy - priming cellulose lacquer.

Superlak lakier poliuretanowy dwuskładnikowy - polyurethane lacquer for floors and parquets.

Szpachlówki:

Acryl-Putz Start - szpachla sypka przeznaczona do pierwszego wyrównywania ścian, wygładzania znacznych ubytków w podłożu, spoinowania płyt gipsowo-kartonowych, a także do wykończeń.

Acryl-Putz Finisz - szpachla gotowa do użycia, nakładana na ściany cienkimi warstwami w celu ich ostatecznego wygładzenia i przygotowania do malowania.

Acryl-Putz Fasada - szpachla sypka do stosowania na zewnątrz.

Pozostałe:

Impregnat wzmacniająco-gruntujący do przygotowania podłoża w linii SUPER-DOM - impregnat gruntująco-wzmacniający do ścian i podłóg, przeznaczony do gruntowania i wzmacniania podłoża gipsowych, gipsowo-kartonowych, cementowych, tynków wapiennych, cementowo-wapiennych itp.

Strong klej do parkietu Parkietolep - wodorocieńczalny klej na bazie poliwinylowej, stosowany do przyklejania wszelkich drewnianych i drewnopochodnych materiałów podłogowych do porowatych betonowych podłoży.

Farby drukarskie - farby fleksograficzne rozpuszczalnikowe. W 2004 roku nasza oferta składała się z następujących wyrobów: farby standard i LUX w 5-ciu podstawowych kolorach - white, yellow, magenta, black i cyan, oraz ich koncentraty i lakiery rozjaśniające i rozcieńczające.

Towary:

Gruntoemalia ŚNIEŻKA na rdzę - łączy w sobie cechy trzech wyrobów: podkładowej farby antykorozyjnej, farby podkładowej oraz emalii nawierzchniowej.

Colorex - uniwersalna pasta koloryzująca przeznaczona do zabarwiania dowolnej farby zarówno wodnej, jak i rozpuszczalnikowej.

EURO-Colorex fasada - odmiana Colorexu przeznaczona do barwienia farb zewnętrznych. Stosowany także do barwienia tynków akrylowych w systemach dociepleń.



Fillers:

Acryl-Putz Start - loose filler designed for first evening of walls, smoothing significant cavities in the base, jointing gypsum-cardboard panels as well as for finishing.

Acryl-Putz Finisz ready-to-use-filler applied on walls in thin layers to provide final smoothing and prepare them for painting.

Acryl-Putz Fasada - loose filler for external application.

Others:

Impregnat wzmacniająco-gruntujący do przygotowania podłoża w linii SUPER-DOM - priming and strengthening impregnating agent for walls and floors, designed for priming and strengthening gypsum, gypsum-cardboard, cement, lime plasters, cement-lime bases, etc.

Strong klej do parkietu Parkietolep - polyvinyl based water-diluted glue used for sticking all wooden and wood-derived floor materials for porous bases.

Farby drukarskie - flexographic dissolvent paints. In 2004, our offer was composed of the following products: standard and LUX paints in 5 basic colours - white, yellow, magenta, black and cyan and their concentrates as well as lightening and diluting lacquers.

Goods:

Gruntoemalia ŚNIEŻKA na rdzę - it combines the features of three products: anti-corrosive priming paint, primer and finishing enamel.

Colorex - universal colorant paste for colouring any paints, both water-diluted and dissolvent ones.

EURO-Colorex fasada - a variation of Colorex intended for colouring external paints. It is also used for colouring acrylic plasters in weatherizing systems.

dynamika sprzedaży

W 2004 roku Grupa Kapitałowa ŚNIEŻKA osiągnęła wzrost sprzedaży i utrzymała wysoką dynamikę rozwoju. Wartość sprzedaży na poziomie 358,3 mln zł oznacza dynamikę sprzedaży na poziomie 120,2 % w porównaniu do roku 2003. Wartość sprzedaży, zgodnie ze standardami MSSF, została pomniejszona o kwotę wypłaconych bonusów.

Najszybciej wzrastającą grupą sprzedażową są farby wodorozcieńczalne oraz szpachlówki. Jest to spowodowane rozwojem Grupy Kapitałowej, ustaleniem nowych priorytetów w strategii marketingowej oraz poszerzeniem asortymentu sprzedawanych produktów, których produkcja często lokalizowana jest w podmiotach Grupy Kapitałowej ŚNIEŻKA. Dobry wynik Grupa osiągnęła w sprzedaży wyrobów rozpuszczalnikowych. Wzrost o 11% w tej grupie asortymentowej Grupa osiągnęła między innymi dzięki poszerzeniu jej o nowe wyroby i ciągłemu ulepszaniu dotychczasowych.



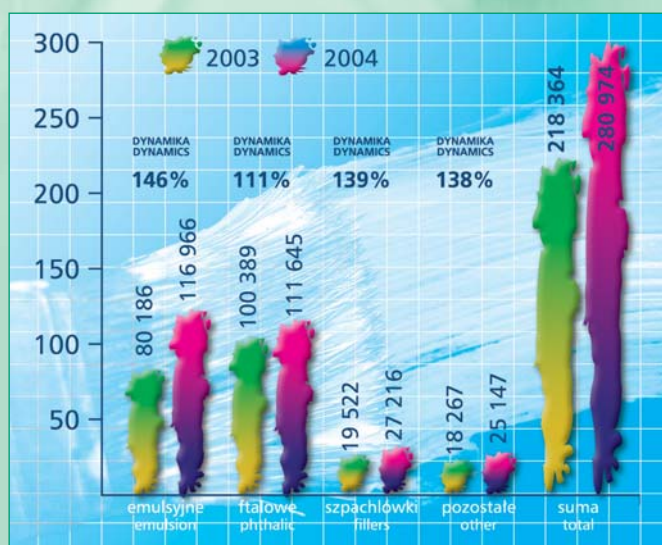
sales dynamics

In 2004, the ŚNIEŻKA Capital Group increased the sales and maintained a high growth dynamics. The sales value at the level of PLN 358.3 million means the sales dynamics 120.2 % as against that of the year 2003. The sales value was decreased by bonuses paid in compliance with the MSSF standards.

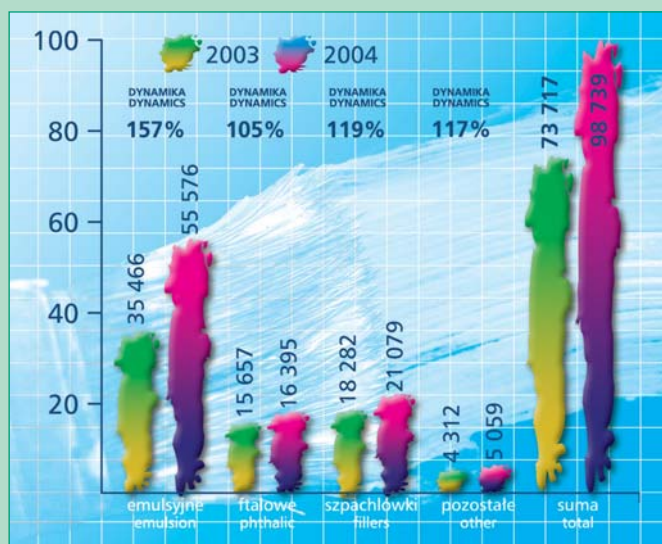
The fastest growing sales group is water-diluted paints and fillers. This is a consequence of the Capital Group's development, setting out new priorities in marketing strategy and extending the assortment of the goods sold; the production of those goods is often located in companies of the ŚNIEŻKA Capital Group. The Group achieved a good result in the sales of dissolvent products. The increase by 11% in that assortment group was achieved through extending it with new products and constant improving the "old" ones.

Dynamika sprzedaży wyrobów Grupy ogółem była bardzo dobra i wyniosła 129 % wartościowo i 134 % ilościowo.

The sales dynamics of the Group products was very high and amounted to 129 % in respect of value and 134 % in volume.



Sprzedaż wyrobów wg głównych grup asortymentowych w tys. zł
/ Sales of products by main assortments groups in PLN thou.



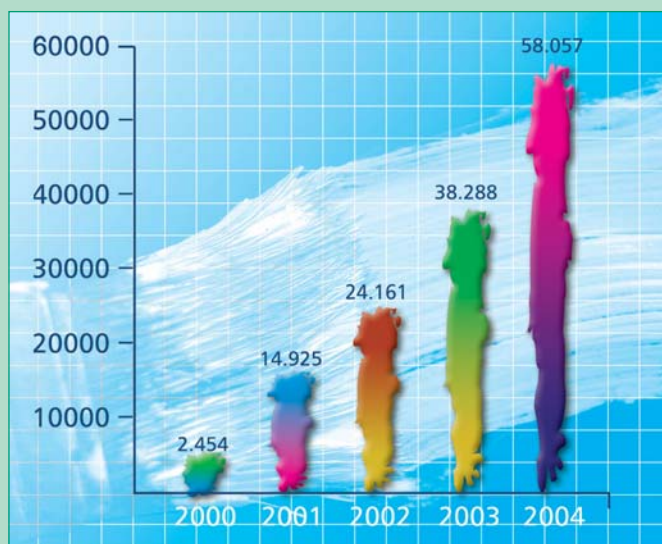
Sprzedaż wyrobów wg głównych grup asortymentowych w tys. litrów
/ Sales of products by main assortments groups in thou. litres

Godną odrębnego przedstawienia wydaje się dynamika sprzedaży ŚNIEŻKI-Ukraina I w Jaworowie. Za 12 miesięcy 2004 roku przychody tej spółki przekroczyły 58 milionów UAH, co dało ponad 10 mln UAH zysku netto. Dużą rolę odegrały tu umiejętnie prowadzona polityka handlowa i dbałość o bardzo dobrą, wcześniej wykreowaną markę ŚNIEŻKA, a także trafne promocje i duża elastyczność dostaw.

Od 2000 roku firma dynamicznie się rozwija, wyrazem czego jest m.in. jej wysokie miejsce wśród ukraińskich producentów farb. W roku 2004 ŚNIEŻKA-Ukraina I osiągnęła znaczący, bo prawie 52% wzrost sprzedaży ogółem w stosunku do roku ubiegłego.

The sales dynamic of ŚNIEŻKA-Ukraina I in Jaworowo seems to be worth presenting separately. For 12 months of 2004, the company's revenue exceeded UAH 58 million, brought over UAH 10 million of net profit. A skilfully conducted business policy and care for the very good, previously created ŚNIEŻKA make, as well as relevant promotions and a high supply flexibility were of crucial importance here.

Since 2000, the company has been dynamically growing, which is also proved by its high ranking among Ukrainian paint manufacturers. In 2004, ŚNIEŻKA-Ukraina I achieved a significant, nearly 52% sales increase as against the previous year.



Wielkość sprzedaży ŚNIEŻKI-Ukraina I w latach 2000 - 2004 w tys. UAH
/ Sales of Śnieżka-Ukraina I in the years 2000 - 2004 in UAH thou.



Polityka asortymentowa

Wiodącą gałęzią produkcji Grupy Kapitałowej ŚNIEŻKA jest produkcja wyrobów DIY (dekoracyjnych). W tej grupie na czoło wysunęły się wyroby wodorozcieńczalne oraz rozpuszczalnikowe. Znaczącą pozycję zajmują również wyroby ekologiczne. W 2004 roku Spółka prowadziła działania marketingowe służące zasilaniu segmentu "economy". Kontynuowano prace związane z planami wejścia na rynek z nową marką (segment wyrobów Premium). Duże możliwości daje też segment farb graficznych oraz przemysłowych.

Udział w rynku

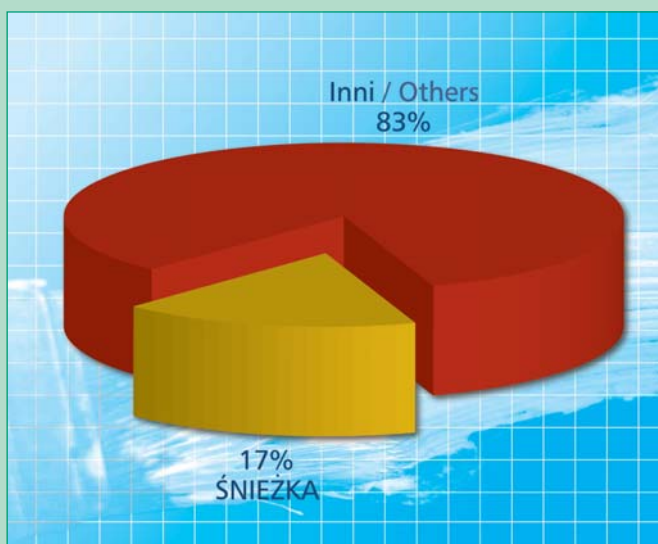
Spółka dominująca ŚNIEŻKA jest drugim producentem farb i lakierów w Polsce. Według szacunków Spółki udziały w rynku, które w roku 2003 wynosiły 16% w ujęciu ilościowym i 12% w ujęciu wartościowym, zostały zwiększone o ok. 1%.

Assortment policy

The leading branch of production of the ŚNIEŻKA Capital Group is production of DIY (decorative) products. In this group, water-diluted and dissolvent products have taken the lead. A significant position is also occupied by ecological products. In 2004, the Company, conducted some marketing activities aimed at supplying the "economy" segment. The works related to planned entering the market with a new brand (the Premium product segment) were continued. High opportunities are also created by the segment of graphic paints and that of industrial paints.

Market share

The ŚNIEŻKA dominant company is the second manufacturer of paints and lacquers in Poland. According to the Company's estimations, the market shares that amounted to 16% in 2003 were increased by ca. 1%.



Udział FFil ŚNIEŻKA SA w polskim rynku farb i lakierów w 2004 r. (ujęcie ilościowe)
/ Share of FFil ŚNIEŻKA SA in the Polish paints and lacquers market in 2004 (in volumes)



sprzedaż eksportowa grupy kapitałowej

W roku 2004 sprzedaż eksportowa Grupy ŚNIEŻKA w zakresie wyrobów i towarów wyniosła 48,1 mln. zł. Szczególnie duży wpływ na sprzedaż eksportową miało przejęcie pod koniec 2003 roku ŚNIEŻKI-Ukraina I oraz przeniesienie produkcji kolejnych grup asortymentowych do tej zagranicznej spółki. Istotne znaczenie zaczęła również spełniać Białorusko-Polska ŚNIEŻKA Sp. z o.o., której roczne przychody ze sprzedaży w 2004 roku po raz pierwszy zostały skonsolidowane metodą pełną.

Wielkość globalna sprzedaży eksportowej w 2004 roku wyniosła 50,1 mln zł, a udział sprzedaży eksportowej wyniósł 14,0 %. W 2004 roku dynamika sprzedaży eksportowej w poszczególnych grupach asortymentowych była bardzo zróżnicowana. Do najważniejszych wyrobów sprzedawanych poza granicami naszego kraju należą farby emulsyjne, emalia ftalowa pod marką SUPERMAL oraz szpachla sypka ACRYL PUTZ START.

export sales of the capital group

In 2004, exports of products and goods of the ŚNIEŻKA Group amounted to PLN 48.1 million. The export sales was particularly affected by the taking over of ŚNIEŻKA-Ukraina I at the end of 2003 and transferring production of subsequent assortment groups to that foreign company. There also grew the importance of Belarusian-Polish ŚNIEŻKA Ltd., whose annual sales revenue in 2004 were consolidated with the full method for the first time in 2004.

The total exports value amounted to PLN 50.1 million. The share of export sales amounted to 14.0 %. In 2004, the exports dynamics in individual assortment groups was very differentiated. The most important products sold abroad include emulsion paints, the phthalic enamel sold under the name SUPERMAL, as well as the ACRYL PUTZ START loose filler.

Eksport Grupy Kapitałowej Śnieżka w poszczególnych grupach rodzajowych (tys. zł)¹
/ Exports of Śnieżka Capital Group in individual assortment groups (PLN thou.)¹

Wyszczególnienie <i>/ Specification</i>	2003	Udział % <i>/ % share</i>	2004	Udział % <i>/ % share</i>	% wzrostu <i>/ % growth</i>
sprzedaż krajowa <i>/ domestic sales</i>	240 042	80,5%	308 138	86,0%	28,4%
eksport, w tym <i>/ exports, including</i>	58 118	19,5%	50 122	14,0%	-13,8%
wyroby <i>/ products</i>	22 041	14,8%	40 762	11,4%	-7,4%
towary <i>/ goods</i>	7 063	2,4%	7 303	2,0%	3,4%
materiały <i>/ materials</i>	5 938	2,0%	129	-	-97,8%
usługi <i>/ services</i>	1 077	0,4%	1 928	0,5%	79,1%
sprzedaż ogółem <i>/ total sales</i>	298 160	100%	358 260	100%	20,2%

¹ Sprzedaż krajowa oznacza sumę sprzedaży Spółek grupy Kapitałowej na terenie kraju w którym mają siedzibę poszczególne Spółki z uwzględnieniem wyłączeń.

¹ Domestic sales mean the total sales of the Capital Group's Companies in the territory of the country where individual companies have their registered offices, while taking into consideration exclusions.

Bardzo korzystnie przedstawia się sprzedaż na rynkach zagranicznych przy zastosowaniu kryterium geograficznego opierającego się na lokalizacji geograficznej Klientów. W 2004 roku największą dynamikę odnotowano w sprzedaży eksportowej do Kazachstanu, Rosji, Mołdawii, Białorusi oraz na Ukrainę. Optymizmem napawa wzrost sprzedaży na rynku rosyjskim, który posiada ogromny potencjał. Należy także wspomnieć o wprowadzeniu wyrobów marki ŚNIEŻKA na dwa nowe rynki: słowacki i niemiecki. Strukturę przychodów z podziałem na kraje oraz dynamikę sprzedaży przedstawiono w tabeli poniżej.

The sales in foreign markets presents very favourably when the geographic criterion base on customers geographic location is applied. In 2004, the highest dynamics were recorded in exports to Kazakhstan, Russia, Moldova, Belarus and Ukraine. The growth of sales on the Russian market is very promising, considering the enormous potential of that market. It is worth mentioning here that ŚNIEŻKA made products were introduced into two new markets: Slovakia and Germany. The table below presents the sales structure as divided into countries as well the sales dynamics.

Dynamika sprzedaży Grupy Kapitałowej Śnieżka w poszczególnych krajach w tys. zł
/ Sales dynamics of the Śnieżka Capital Group in individual countries (PLN thou.)

Struktura geograficzna <i>/ Geographical structure</i>	wartość sprzedaży <i>/ sales value</i>		udział w sprzedaży <i>/ share in sales</i>		Dynamika <i>/ dynamics</i> 2004/2003
	2003	2004	2003	2004	
POLSKA <i>/ POLAND</i>	235 860	268 426	79,1%	74,9%	113,8%
Pozostałe kraje, w tym: <i>/ Other countries, including:</i>	62 300	89 834	20,9%	25,1%	144,2%
UKRAINA <i>/ UKRAINE</i>	50 773	69 520	81,5%	77,4%	136,9%
BIAŁORUŚ <i>/ BELARUS</i>	7 173	11 800	11,5%	13,1%	164,5%
FEDERACJA ROSYJSKA <i>/ RUSSIAN FEDERATION</i>	1 023	3 195	1,6%	3,6%	312,3%
MOŁDAWIA <i>/ MOLDOVA</i>	957	1 995	1,5%	2,2%	208,5%
LITWA <i>/ LITHUANIA</i>	2 247	1 557	3,6%	1,7%	69,3%
KAZACHSTAN <i>/ KAZAKHSTAN</i>	79	1 079	0,1%	1,25	1365,8%
POZOSTAŁE <i>/ OTHERS</i>	48	688	0,1%	0,8%	1433,3%
Suma całkowita: <i>/ Total:</i>	298 160	358 260	100%	100%	120,2%



system zapewnienia jakości ISO 9001

Rynek farb i lakierów charakteryzuje się silną sezonowością, dlatego bardzo ważnym jest fakt, że Grupa Kapitałowa jest w stanie elastycznie wykorzystywać zdolności produkcyjne poprzez łatwe ich przesunięcie pomiędzy grupami asortymentowymi, gdy zaistnieje taka potrzeba.

Aby dostosować cały cykl produkcyjny do międzynarodowych standardów w 1999 roku w Spółce dominującej wdrożony został System Zapewnienia Jakości ISO 9001. Coroczne audyty przeprowadzane przez audytora firmy certyfikującej KEMA potwierdzają, że standardy planowania i realizacji procesów związanych ze spełnieniem wymagań produkowanych wyrobów są zgodne z obowiązującymi normami.

Produkty ŚNIEŻKA-Ukraina I cieszą się dobrą opinią na rynku ukraińskim dzięki wysokiej jakości, nowoczesności i posiadaniu walorów ekologicznych. System zapewnienia jakości opiera się na recepturach i standardach wypracowanych przez FFIL ŚNIEŻKA SA, które zapewniają wysoką jakość wytwarzanych produktów.

Quality assurance system ISO 9001

The market of paints and lacquers is characterised by a considerable seasonality, therefore it is very important for the Capital Group to be able to use flexibly in their production capacities through simply shifting them, if needed among different assortment groups.

To adjust the whole production cycle to international standards, in 1999, the ISO 9001 Quality Assurance System was implemented in the dominant Company. The annual audits as carried out by the KEMA certifying company's auditor confirm that planning and process realization standards are conformable with the standards in force.

Products of ŚNIEŻKA-Ukraina I enjoy a good reputation in the Ukrainian market due to their high quality, innovativeness and ecological values. The quality assurance system is based on formulas and standards as developed by ŚNIEŻKA, which assure the highest quality of products manufactured.

Sklepy firmowane ŚNIEŻKA KOLOR CENTRUM

W 2004 roku kontynuowano proces tworzenia sieci sklepów firmowanych ŚNIEŻKA -KOLOR CENTRUM. Prace nad uruchomieniem sieci rozpoczęto w styczniu 2002 roku, a do tej pory otwartych zostało 336 takich punktów. Głównym powodem budowy sieci sklepów firmowanych jest chęć zapewnienia Klientom pełnego dostępu do szerokiego asortymentu fabryki.

Badania i rozwój

W 2004 roku Spółka dominująca realizowała badania i prace związane z dostosowaniem parametrów aktualnie produkowanych wyrobów do wymogów prawodawstwa Unii Europejskiej już obowiązujących oraz przewidywanych do wprowadzenia w przyszłości. Realizowane badania mają na celu nie tylko zapewnienie produkcji wysokiej jakości wyrobów przy równoczesnym możliwym obniżeniu kosztów ich wytwarzania, lecz także zapewnienie pełnego bezpieczeństwa i ochrony środowiska naturalnego w trakcie ich stosowania.



Shops trading under the ŚNIEŻKA KOLOR CENTRUM name

In 2004, the process of establishing networks of shops trading under ŚNIEŻKA - KOLOR CENTRUM name was continued. The works on launching the networks commenced in January, 2002 and until the end of 2004, 336 such outlets have been opened. The main reason for constructing the network of company shops is to provide the customers with a full access to the broad assortment of the factories products.

Research and development

In 2004, the dominant Company conducted research related to the adjustment of parameters of products currently manufactured to the EU legislation requirements, both the ones currently in force or those to be introduced in future. The research carried out is aimed not only at providing high quality products, possibly at lower costs, but also assuring a fully safe and natural environment protection in product use.





raport środowiskowy

Działalność produkcyjna Grupy Kapitałowej nieodłącznie związana jest z korzystaniem ze środowiska w kilku jego zakresach. Przy prowadzonej produkcji następuje emisja zanieczyszczeń substancji do środowiska, za które wnoszone są kwartalne opłaty. Emisje te nie powodują przekroczeń dopuszczalnych stężeń, ustalonych odpowiednimi decyzjami urzędowymi.

Prawo Unii Europejskiej, wprowadziło szereg zmian w polskim Prawie Ochrony Środowiska. Ograniczono korzystanie ze środowiska naturalnego głównie w zakresie odzysku i recyklingu odpadów opakowaniowych, poprzez gospodarskie wprowadzanie ilości i rodzajów opakowań wyrobów własnych, oraz wymogu czystości powietrza poprzez prace w kierunku technologii mało emisyjnej.

environmental report

Production activities of the Capital Group are inseparably related to using the environment in a number of its ranges. In the course of production, polluting substances are emitted into the environment and quarterly charges are paid for the same. The emissions do not cause any transgressions of admissible concentrations as set out by respective administrative decisions.

The European Union's law has introduced a number of changes into the Polish Environmental Protection Law. The use of the natural environment has been constrained, mainly in the scope of recovery and recycling of package waste, through introduction by the company's own means of certain numbers and types of the company's own packages and requirements regarding air cleanliness and through works aimed at the implementation of a low-emission technology.

Spółka dominująca ŚNIEŻKA SA realizuje następujące obowiązki w zakresie ochrony środowiska:

- Wszystkie odpady przekazuje do wykorzystania lub utylizacji do firm posiadających uzgodniony sposób postępowania z przyjmowanymi odpadami z właściwym terytorialnie Wydziałem Ochrony Środowiska;
- Nie składowe odpadów, z wyłączeniem komunalnych;
- Prowadzi ewidencję wytwarzanych i przekazywanych odpadów w oparciu o zaktualizowane wymagania prawne;
- Prowadzi segregację odpadów wg rodzaju;
- Posiada uzgodniony sposób postępowania z wytwarzanymi odpadami;
- Posiada uregulowaną gospodarkę wodno-ściekową, lokalne szamba, wywóz na pobliską oczyszczalnię ścieków sanitarnych do Pustkowa;
- Wody opadowe odprowadzane są z podziałem na brudne / podczyszczane i czyste do ziemi;
- Prowadzi monitoring wód opadowych odprowadzanych do ziemi;
- Prowadzi pomiary emisji substancji zanieczyszczających wprowadzanych do powietrza;
- Prowadzi monitoring wód podziemnych w piezometrach zlokalizowanych na terenie oddziału w Pustkowie; przeprowadzane dotychczas analizy nie wykazały przekroczeń;
- Prowadzi kwartalne wykazy zawierające zbiorcze zestawienie informacji o zakresie korzystania ze środowiska;
- Wnosi opłaty za korzystanie ze środowiska, tzn. za wprowadzanie gazów i pyłów do powietrza oraz za odprowadzanie deszczówki .

Za 2004 rok wpływy uzyskane ze sprzedaży opakowań z papieru, kartonu, tworzyw sztucznych i metalowych do firm zajmujących się recyklingiem opakowań były wyższe niż wynosiły koszty związane z realizacją tych obowiązków, co świadczy o należytych wypełnianiu przez Spółkę obowiązków w tym zakresie.

Spółki Grupy Kapitałowej mające swoje siedziby poza granicami kraju korzystają ze środowiska na zasadach oraz w zgodności z prawodawstwem w zakresie ochrony środowiska właściwym dla kraju na jakiego terytorium działają.

Dominant company ŚNIEŻKA SA realizes the following tasks in the field of environmental protection:

- They deliver all waste for use or utilization to companies having a method of handling the waste received as approved with the competent local Environmental Protection Department;
- They do not dispose any waste, except municipal waste;
- They keep records of generated and disposed waste on the basis of updated legal requirements;
- They segregate waste in respect to types;
- They have an approved method of dealing with waste generated;
- They have an ordered water supply and sewage disposal management - local septic tanks, disposal to the nearby waste-water treatment plant in Pustków;
- They divide rain water discharged to the ground into dirty / pre-treated and clean water;
- They monitor rain waters drained to the ground;
- They measure emissions from air pollutants;
- They monitor ground waters with piezometers located in the department in Pustków; the analyses conducted so far have not revealed any overruns;
- They prepare quarterly statements containing environmental use summaries;
- They pay fees for using the environment, i.e. for introduction of gases and dust to the air and rain water drainage.

For the year 2004, the proceeds from the sale of paper, cardboard, plastic and metal packages to the package recycling companies were higher than the costs related to the realization of the above tasks, which is a proof of the Company's due fulfilment of their duties in that respect.

The Capital Group Companies having their registered offices abroad use the environment according to the principles and in compliance with the environmental protection legislation as effective in the country they operate in.



rankingi, nagrody i wyróżnienia

Spółka uplasowała się na bardzo wysokim 53 miejscu w Rankingu Najdroższych Polskich Marek opracowanym przez dziennik Rzeczpospolita, przy współpracy z firmami Ernst&Young i AC Nielsen Polska; wartość marki ŚNIEŻKA została wyceniona na 74,3 mln zł. W tym samym zestawieniu Śnieżka zajęła 36 lokatę wśród najsilniejszych marek oraz 13 miejsce w zestawieniu preferencji konsumentów, co potwierdza jej bardzo dobrą pozycję na rynku.

FFiL ŚNIEŻKA SA zajęła 32 miejsce w Rankingu Big Exporters Największych Eksporterów Polskiego Przemysłu Chemicznego. Ranking ukazał się równolegle na łamach czerwcowych numerów miesięczników Chemical Review oraz Plastics Review.

W rankingu 100 najcenniejszych firm prywatnych działających w Polsce w 2004 roku, ŚNIEŻKA zajęła 61 lokatę. Ranking został przygotowany przez Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, a opublikowany na łamach magazynu Businessman.

FFiL ŚNIEŻKA SA zajęła 449 pozycję w opublikowanej w kwietniu 2004 roku "liście 500 największych firm Rzeczpospolitej", co oznacza awans o 51 miejsc w ciągu roku. Jednocześnie dziennik Rzeczpospolita opublikował Ranking, w którym zaprezentowano wartość 500 największych polskich przedsiębiorstw w 2003 roku. Wartość FFiL ŚNIEŻKA SA oszacowano na 430 mln zł, co dało Spółce 237 pozycję (awans o 212 miejsc w porównaniu do roku poprzedniego!).

rankings, prizes and awards

The Company was placed on the very high, 53rd position in the Ranking of the Most Valuable and Strongest Polish Brands as prepared by the Rzeczpospolita in conjunction with Ernst & Young and AC Nielsen Polska; the value of the ŚNIEŻKA brand was priced at PLN 74.3 million. In the same ranking, ŚNIEŻKA was classified 36th among the strongest brands and it was 13th in the consumers preferences ranking, which is a proof of the Company's very good market position.

FFiL ŚNIEŻKA SA was 32nd in the Polish Chemical Industry Big Exporters Ranking. The ranking was published concurrently in June editions of the "Chemical Review" and the "Plastics Review" monthlies.

ŚNIEŻKA was 61st in the ranking of 100 of the most valuable private companies operating in Poland in 2004. The ranking was prepared by the Market Economy Research Institute and published in the columns of the Businessman magazine.

FFiL ŚNIEŻKA SA on the 449th position on the "list of 500 largest companies of the Poland" as published in April 2004, which means an advancement by 51 positions in a year. At the same time, the "Rzeczpospolita" published a ranking in value of the 500 largest Polish companies in 2003. The value of Fabryka Farb i Lakierów ŚNIEŻKA SA was estimated at PLN 430 million, which gave the Company the 237th position (an advancement by 212 positions as compared with the previous year!).

Pomimo bardzo krótkiego okresu obecności na GPW ŚNIEŻKA znalazła się bardzo wysoko w Rankingu Spółek Giełdowych Roku 2003. W opinii specjalistów instytucji finansowych ŚNIEŻKA zajęła 8 lokatę. Według kryterium jakości produktów i usług uplasowała się na 10 miejscu; znalazła się także w pierwszej piątce najbardziej polecanych spółek. Ranking Giełdowa Spółka Roku opublikował w miesiącu kwietniu Puls Biznesu, sondaż przeprowadził Pentor.

FFiL ŚNIEŻKA SA została ujęta w Rankingu Perły Polskiej Gospodarki - najbardziej dynamicznych i najbardziej efektywnych przedsiębiorstw w Polsce, w którym zajęła bardzo dobrą 33 pozycję wśród dużych perły polskiej gospodarki (przychody od 100 mln do 1 mld zł). Ranking został przygotowany przez pracownię monitoringu przedsiębiorstw Instytutu Nauk Ekonomicznych PAN.

FFiL ŚNIEŻKA SA po raz czwarty została ujęta w Rankingu polskich "Gazel Biznesu". Gazete Biznesu są wspólnym projektem realizowanym przez 9 dzienników ekonomicznych należących do Grupy Wydawniczej Bonnier. Oprócz "Pulsu Biznesu" podobne zestawienia sporządzają jego siostrzane dzienniki ze Szwecji, Danii, Austrii, Litwy, Łotwy, Rosji, Estonii i Słowenii. Mimo że szczegółowe kryteria doboru firm biorących udział w tych rankingach różnią się zależnie od realiów gospodarczych poszczególnych krajów, ich idea wszędzie jest taka sama - promocja dynamicznie rozwijających się małych i średnich przedsiębiorstw.

FFiL ŚNIEŻKA SA znalazła się w ścisłej czołówce najefektywniejszych polskich przedsiębiorstw prywatnych. Ranking najefektywniejszych polskich firm został przygotowany przez międzynarodową firmę doradcą CII Group, a opublikowany na łamach miesięcznika Businessman Magazine. ŚNIEŻKA zajęła medalową 3 pozycję wśród firm z sektora przemysłowego; wśród wszystkich analizowanych przedsiębiorstw (przemysł, usługi, handel) ŚNIEŻKA zajęła bardzo dobre 12 miejsce.

FFiL ŚNIEŻKA SA została wyróżniona przez Zarząd Rejonowy Polskiego Czerwonego Krzyża PCK tytułem "Przyjaciela PCK 2004", będącym wyrazem podziękowania za dotychczasowe wsparcie oraz pomoc dla lokalnej organizacji czerwonokrzyskiej.

Fabryka Farb i Lakierów ŚNIEŻKA SA zajęła 2 miejsce w rankingu PRZEDSIĘBIORSTW BRANŻY FARB i LAKIERÓW. Klasyfikacja, przygotowana przez Centrum Analiz Rynkowych, została opublikowana na łamach miesięcznika CHEMICAL REVIEW.

FFiL ŚNIEŻKA SA uplasowała się na 504 pozycji w Rankingu, w którym zestawiono wyniki 2000 największych firm w Polsce. Ranking opracowali specjaliści dziennika "Rzeczpospolita" przy pomocy firmy Dun & Bradstreet.

In spite of a very short period of the Company's being quoted at the Warsaw Stock Exchange, ŚNIEŻKA was ranked very high among Stock Exchange Companies in the year 2003. In the opinion of financial institutions specialists, ŚNIEŻKA came out eighth. According to products and services quality criterion, they were in 10th position; they were also in the first five of the most recommendable companies. The ranking "Stock Exchange Company of the Year" was published by the Puls Biznesu in April and the opinion poll was carried out by Pentor.

FFiL ŚNIEŻKA SA was included in the Ranking of Pearls of the Polish Economy - the most dynamic and effective companies in Poland - on a very good 33rd position among large pearls of the Polish economy (incomes from PLN 100 million to PLN 1 billion). The ranking was prepared by the Companies Monitoring Department of the Institute of Economic Sciences of the Polish Academy of Sciences.

FFiL ŚNIEŻKA SA was included for the fourth time in the ranking of Polish "Gazelles of Business". The Gazelles of Business are a joint project realized by 9 economic newspapers belonging to the Bonnier Publishing Group. Apart from the "Puls Biznesu" newspaper, similar rankings are prepared by its sister newspapers from Sweden, Denmark, Austria, Lithuania, Latvia, Russia, Estonia and Slovenia. Although detailed criteria for selecting companies participating in those rankings differ, depending on economic realities of individual countries, the idea is the same everywhere - promotion of dynamically developing small and medium size companies.

FFiL ŚNIEŻKA SA was in the forefront of the most effective Polish private companies. The ranking was prepared by the international consulting company CII Group and published on the columns of the Businessman Magazine monthly. ŚNIEŻKA came out on the 3rd medal position among industrial sector companies and on the very good 12th position among all analysed companies (industry, services, trade).

FFiL ŚNIEŻKA SA was awarded by the Regional Management of the Polish Red Cross with the title of "Friend of the Polish Red Cross in 2004", which was an expression of gratefulness for the Company's support and assistance to the local Red Cross organization.

Fabryka Farb i Lakierów ŚNIEŻKA SA came 2nd in the ranking of COMPANIES OF PAINTS AND LACQUERS SECTOR. The classification prepared by the Market Analyses Centre was published on the columns of the CHEMICAL REVIEW monthly.

FFiL ŚNIEŻKA SA was 504th in the Ranking where results of 2000 largest companies in Poland were compiled. The ranking was prepared by specialists of the "Rzeczpospolita" newspaper with the assistance of the Dun & Bradstreet company.



wyniki finansowe

Przychody ze sprzedaży

Przychody netto Grupy ze sprzedaży ogółem wyniosły w 2004 roku 358 mln zł, co oznacza przyrost o 20,16 % w porównaniu z rokiem poprzednim. Na przychody ze sprzedaży składają się przede wszystkim przychody ze sprzedaży produktów. Ich udział w strukturze przychodów w 2004 roku osiągnął poziom taki jak rok wcześniej, tj. około 80 %, zaś dynamika wzrostu wyniosła 22,7%. Pozostała część przychodów (20%) pochodzi ze sprzedaży towarów i materiałów, które w roku 2004 odnotowały spadek o 6,9% i wyniosły 70 mln zł.

financial results

Income on sale

The Group's total income on sale amounted to PLN 358 million in 2004, which means an increase by 20.16 % as compared with the previous year. The income on sale includes in the first place the income on sale of products. The share of products in the income structure in 2004 reached the same level as the year before, i.e. ca 80 % and the growth dynamics was 22.7%. The remaining part of the income (20%) comes from the sale of goods and materials, which decreased by 6.9% in 2004 and amounted to PLN 70 million.

	2004	Rentowność / Profit margin	2003	Rentowność / Profit margin	Dynamika Dynamics
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów / <i>Net balanced income on sales of products, goods and materials</i>	358 260		298 160		20,16%
II. Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów / <i>Costs of products, goods and materials sold</i>	264 205		223 904		18,0%
III. Zysk (strata) brutto ze sprzedaży / <i>Gross profit (loss) on sale</i>	94 055	26,25%	74 256	24,90%	26,66%
IV. Koszty sprzedaży / <i>Selling costs</i>	36 470		28 051		30,01%
V. Koszty ogólne zarządu / <i>Overheads</i>	25 531		21 178		20,55%
VI. Zysk (strata) na sprzedaży / <i>Profit (loss) on sale</i>	32 054	8,95%	25 027	8,39%	28,08%
VII. Pozostałe przychody operacyjne / <i>Other operating incomes</i>	4 469		6 974		-35,92%
VIII. Pozostałe koszty operacyjne / <i>Other operating costs</i>	4 577		3 793		20,67%
IX. Zysk (strata) z działalności operacyjnej / <i>Profit (loss) on operating activity</i>	31 946	8,92%	28 208	9,46%	13,25%
X. Przychody finansowe / <i>Financial incomes</i>	8 567		4 262		101,01%
XI. Koszty finansowe / <i>Financial costs</i>	3 378		7 676		-55,99%
XII. Zysk (strata) ze sprzedaży całości lub części udziałów jednostek podporządkowanych / <i>Profit (loss) on sale of the whole of or a part of share in controlled entities</i>	-		-		-
XIII. Zysk (strata) z działalności gospodarczej / <i>Profit loss on business activity</i>	37 135	10,37%	24 794	8,32%	49,77%
XIV. Wyniki zdarzeń nadzwyczajnych / <i>Extraordinary profit (loss)</i>	-		30		-100,00%
XV. Odpis wartości firmy jednostek podporządkowanych / <i>Write-off of goodwill of controlled entities</i>	122		4		2950,00%
XVI. Odpis ujemnej wartości firmy jednostek podporządkowanych / <i>Write-off of negative goodwill of controlled entities</i>	338		169		100,00%
XVII. Zysk (strata) brutto / <i>Gross profit (loss)</i>	37 351	10,43%	24 989	8,38%	49,47%
XVIII. Podatek dochodowy / <i>Income tax</i>	5 652		5 608		0,78%
XIX. Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty) / <i>Other obligatory decreases of profit (increases of loss)</i>	-		-		-
XX. Udział w zyskach (stratach) netto jednostek podporządkowanych wycenionych metodą praw własności / <i>Share in net profit (loss) of controlled entities as valued with the ownership right method</i>	55		126		-56,35%
XXI. (Zyski) straty mniejszości / <i>Profit (loss) of minorities</i>	3 921		198		1880,30%
XXII. Zysk (strata) netto / <i>Net profit (loss)</i>	27 833	7,77%	19 309	6,48%	44,15%

Koszty działalności operacyjnej

Koszt wytworzenia sprzedanych produktów wzrósł w 2004 roku o 19 %. Dynamika kosztów wytworzenia była o 1 % niższa do dynamiki przychodów ze sprzedaży tych produktów. Stąd wyższa w porównaniu z 2003 rokiem rentowność brutto ze sprzedaży produktów o 1,75 %. W przypadku towarów i materiałów zanotowaliśmy niższą dynamikę przychodów (zmiana o 9,4 %), a wyższą dynamikę kosztów (zmiana o 14,95 %), co oznacza nieznaczny spadek rentowności w tej grupie. W 2004 roku obserwujemy stosunkowo wysokie tempo wzrostu kosztów sprzedaży. Wzrost kosztów sprzedaży jest następstwem działań marketingowych mających na celu wzmocnienie wizerunku marki ŚNIEŻKA oraz rozbudowę sieci przedstawicieli handlowych i sklepów firmowanych marką ŚNIEŻKA KOLOR CENTRUM. Na wzrost kosztów ogólnego zarządu największy wpływ miały koszty wdrożenia i obsługi zintegrowanego systemu informatycznego oraz wzrost kosztów amortyzacji oddanych środków trwałych. Do wzrostu kosztów przyczyniło się również osłabienie złotego, w rezultacie czego nastąpił wzrost cen surowców. Efekt ten został złagodzony poprzez zastosowanie instrumentów zabezpieczających, których wynik przedstawiony jest w działalności finansowej.

Cost of operating activity

The cost of manufacturing of products sold increased by 19 % in 2004. The manufacture cost dynamics was lower by 1 % than the dynamics of products sales, hence the gross profit margin on the sale of products is higher by 1.75 % as opposed to that of 2003. As regarding goods and materials, we recorded a lower income dynamic (the change by 9.4 %) a higher costs dynamics (the change of 14.95 %), which means a slight drop in profitability in this group. In 2004, we observed a relatively high rate of growth in sales. The increase in selling costs is a consequence of marketing activities aimed at consolidating the image of the ŚNIEŻKA make as well as expansion of the network of trade agents and shops trading under the ŚNIEŻKA KOLOR CENTRUM brand. The increase in overheads costs was predominantly affected by the costs of implementation and servicing of integrated computer system as well as the increase in depreciation costs of fixed assets. Another reason for the cost increase was the lowered value of the zloty and the resulting increase of prices of raw materials. The above effect was mitigated by application of hedging instruments as shown in the result on financial operations.



Wynik na działalności operacyjnej

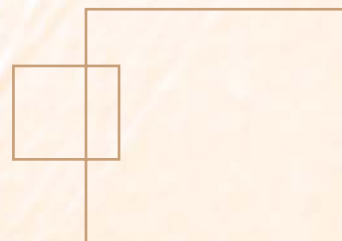
W związku z omówionymi wyżej czynnikami zysk operacyjny w 2004 roku ukształtował się na poziomie 31,9 mln zł, w porównaniu do 28,2 mln zł w 2003 roku. Na wzrost zysku operacyjnego wpływ miało również umocnienie się złotego w drugiej połowie roku, które wpłynęło na obniżkę kosztów zakupu surowców, z drugiej zaś strony przelożyło się na mniejsze przychody z eksportu. Rezultat ten także złagodzony został poprzez zastosowanie instrumentów zabezpieczających.

Wynik na działalności finansowej

Saldo na operacjach finansowych w 2004 roku było dodatnie i powiększyło wynik operacyjny o 5,1 mln zł. Rok wcześniej pozycja ta wyniosła - 3,4 mln zł. Wynik taki osiągnięto dzięki spłacie kredytów dewizowych i korzystnie kształtującym się rozliczeniom instrumentów zabezpieczających ryzyko kursowe. Efekt działalności finansowej przedstawiono w następujących pozycjach: dodatni wynik na zbyciu inwestycji finansowych (rozliczenie instrumentów zabezpieczających) 5. 285 tys. zł, dodatni wynik na innych różnicach kursowych w kwocie 1. 468 tys. zł oraz ujemny wynik na wycenie niezrealizowanych różnic kursowych z wyceny instrumentów finansowych w kwocie 667 tys. zł. W rezultacie dodatni wynik uzyskany z działalności finansowej powiększył wynik na działalności operacyjnej o 5,2 mln zł.

Zysk netto

Grupa zrealizowała zysk netto wyższy o 44 % w porównaniu z rokiem 2003. Było to przede wszystkim efektem lepszego wyniku na działalności finansowej. Rentowność netto wyniosła 7,77 % i była wyższa o 1,29 punktu procentowego w porównaniu do okresu poprzedniego.



Result on financial operations

In connection with the factors, operating profit for 2004 was at the level of PLN 31.9 million, as compared with PLN 28.2 million in 2003. The increase in operating profit was also affected by the strengthening of the zloty in the second half of the year, which had an impact on reduction of purchasing costs of raw materials; while on the other hand, contributed to the lower income from exports. The effect was also mitigated by application of hedging instruments.

Result on financial activity

The balance on financial operations in 2004 was positive and it augmented the operating profit by PLN 5.1 million. A year ago, that item amounted to PLN - 3.4 million. The result was achieved due to repayment of foreign currency credits and favourable settlements of the exchange risk hedging instruments. The effect of the financial activity was presented in the following items: the positive result on selling financial investments (settlement of heading instruments) of PLN 5,285 thou., the positive result on other exchange rate differences in the amount of PLN 1,468 thou. as well as the negative result on revaluation of unrealized exchange rate differences from valuation of financial instruments in the amount of PLN 667 thou. Respectively, the result on financial activity augmented the result on operations by PLN 5.2 million.

Net profit

The Group gained a net profit higher by 44 % than that of the year 2003. It followed in the first place from the better result on financial operations. The net profit margin increased by 7.77 % and was higher by 1.29 percentage points as compared with the previous period.

Bilans

Wzrost aktywów trwałych był rezultatem budowy i zakupów nowych środków trwałych i majątku produkcyjnego oraz zakupu nieruchomości w Suwałkach, a także realizacji inwestycji kapitałowych. Spadek aktywów obrotowych jest spowodowany upłynnieniem gotówki, czego nie zrównoważył wzrost majątku trwałego i zapasów. Nieznaczny tylko wzrost poziomu należności z tytułu dostaw i usług, pomimo wysokiej dynamiki sprzedaży, jest efektem dyscyplinowania polityki finansowej wobec odbiorców. Wzrost zapasów (o 43,76 %) spowodowany był zwiększeniem oferty rynkowej Spółki (np. farby graficzne) oraz zwiększonymi zakupami surowców przed zapowiedzianymi ich podwyżkami przez niektórych dostawców. Udział aktywów trwałych w sumie aktywów wzrósł o 26,20 % natomiast aktywów obrotowych obniżył się o 17,48 %. Poziom umorzenia środków trwałych na koniec okresu wynosił 26,6%.

Zmniejszenie zadłużenia Grupy polepszyło strukturę bilansu, gdyż zwiększyło się finansowanie aktywów trwałych kapitałem własnym. Udział kapitału własnego w finansowaniu majątku wzrósł z 54 % do 65 %, natomiast obniżyło się finansowanie kapitałami obcymi z 40 % na 26 %. Grupa Kapitałowa kontynuowała finansowanie części swej działalności inwestycyjnej zobowiązaniami leasingowymi. W finansowaniu całego majątku stanowiło ono około 2,2%. Ponadto w 2004 roku Grupa posiadała obligacje zamienne na akcje od roku 2006 na podstawie warunkowego podwyższenia kapitału, które miało miejsce w roku 2003. ŚNIEŻKA wyemitowała 18.875 obligacji o wartości nominalnej 100 zł każda, z czego w grudniu 2004 roku zakupiła i umorzyła 625 szt. obligacji na kwotę 62.500 zł. Wynik finansowy za 2004 rok uwzględnia koszt obsługi obligacji. Obligacje są elementem programu motywacyjnego dla najlepszych Klientów ŚNIEŻKI.

Balance sheet

The increased in fixed assets was a consequence of construction and purchasing of new fixed assets and production assets as well as the purchase of real property in Suwałki, as well as the realization of capital investments. The significant decrease in working assets follows from the liquidation of cash, which was not balanced by the increase in fixed assets and inventories. In spite of the high sales dynamics, trade receivables grew only slightly, which is an effect of disciplined policy towards the customers. The growth of inventories (by 43.76 %) was caused by the Company's increasing their market offer (e.g. graphic paints) as well as by increased purchase of raw materials in view of price increases announced by some suppliers. The share of fixed assets in total assets increased by 26.20 %, whereas the share of working assets dropped by 17.48 %. The level of fixed assets depreciation amounted to 26.6 % as at the end of the period.

The decrease of the Groups indebtedness improved the balance sheet structure since the financing of fixed assets with equity capital was increased. The share of equity capital in financing the assets grew from 54 % to 65 %, whereas the financing with outside capitals dropped from 40 % to 26 %. The Capital Group continued financing of a part of their investment activities with leasing liabilities. They accounted for ca. 2.2 % in the whole asset financing. Moreover, in 2004 the Group had bonds to be converted into shares in 2006 on the basis of the conditional capital increase that took place in 2003. ŚNIEŻKA issued 18,875 bonds with the nominal value of PLN 100 each, of which 625 bonds worth PLN 62,500 were purchased and redeemed in December 2004. The financial result for 2004 includes the cost of servicing the bonds. The bonds are an element of a motivation program for the best customers of ŚNIEŻKA.

Sytuacja finansowa

W 2004 roku Grupa nie miała problemów z bieżącym regulowaniem swoich zobowiązań. Statyczna analiza płynności finansowej na koniec okresu pozwala stwierdzić, że Grupa znajduje się w bardzo dobrej kondycji finansowej. Potwierdzają to wskaźniki płynności finansowej, które przyjmują bezpieczne wartości. Wskaźnik bieżącej płynności finansowej jest o 0,3 punkty wyższy w porównaniu do roku ubiegłego. Pozostałe wskaźniki płynności finansowej w porównaniu do poprzedniego okresu są na niższym poziomie z powodu wykorzystania środków pozyskanych z giełdy i spadku środków pieniężnych o 24 %. Wskaźnik rotacji zapasów jest wyższy niż rok wcześniej, ze względu na wzrastającą ilość asortymentów i wykorzystywanie powiększonej bazy magazynowej. Okres rotacji zobowiązań jest wyższy o 10 dni od średniego wskaźnika roku poprzedniego.

Rachunek przepływów pieniężnych

Analiza przepływów pieniężnych wskazuje na wykorzystywanie przez Grupę środków uzyskanych z emisji akcji. Środki pieniężne ze zwiększenia kapitału i działalności operacyjnej Spółka dominująca inwestowała. Były to inwestycje zarówno kapitałowe, związane z rozbudową Grupy Kapitałowej, jak również zwiększające majątek produkcyjny, bazę magazynową i technologiczną. Środki pozyskane z giełdy, ze względu na fakt, że emisja odbyła się w drugiej połowie grudnia 2003 roku, były inwestowane w roku następnym. Również w 2005 roku Grupa zamierza zainwestować znaczne kwoty, bo wynoszące 36,8 mln zł, na inwestycje w rzeczowe aktywa trwałe oraz inwestycje kapitałowe związane z rozwojem Grupy Kapitałowej.

Financial standing

In 2004, the Group had no problems with current settlement of their liabilities. The static financial liability analyses as at the end of the period allows to say that the Group's financial standing is very good. This can be proved by liquidity ratios that are at safe levels. The current liquidity ratio is 0.3 points higher than that of the previous year. Other liquidity ratios are at a lower level in relation to the previous period on account of utilizing the means obtained from the stock exchange and the decrease in cash by 24 %. The stock rotation ratio is higher than the year before due to the growing number of assortments and using extended storage facilities. The liability rotation period is ca. 10 days longer than the average ratio for the previous year.

Cash flow statement

The cash flow analysis shows that the Group utilises means obtained from the issue of shares. The cash from the increase of capital and operating activity was invested by the Dominant Company. These were both capital investments, related to Capital Group's expansion, as well as those expanding production, storing and processing facilities. The means obtained from the stock exchange were invested in the subsequent year due to the fact that the issue took place in the second half of December 2003. The Group also intends to invest considerable amounts in 2005, namely PLN 36.8 million, into tangible fixed assets and into capital investments related to the Capital Group's expansion.

Opinia niezależnego biegłego rewidenta

I.

Dla Akcjonariuszy, Rady Nadzorczej i Zarządu Fabryki Farb i Lakierów ŚNIEŻKA Spółki Akcyjnej.

II.

Przeprowadziliśmy badanie załączonego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej, w której jednostką dominującą jest Fabryka Farb i Lakierów ŚNIEŻKA S.A. z siedzibą w Lubzinie 34a, na które składa się :

1. Wprowadzenie do skonsolidowanego sprawozdania finansowego,
2. Skonsolidowany bilans sporządzony na dzień 31 grudnia 2004 roku, który po stronie aktywów i pasywów zamyka się sumą 217.723 tys. złotych,
3. Skonsolidowany rachunek zysków i strat za rok obrotowy od 1 stycznia 2004 roku do 31 grudnia 2004 roku wykazujący zysk netto w wysokości 27.833 tys. złotych,
4. Zestawienie zmian w skonsolidowanym kapitale własnym za rok obrotowy od 1 stycznia 2004 roku do 31 grudnia 2004 roku wykazujące wzrost kapitału własnego o kwotę 20.231 tys. złotych,
5. Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych za rok obrotowy od 1 stycznia 2004 roku do 31 grudnia 2004 roku wykazujący spadek stanu środków pieniężnych o kwotę 39.612 tys. złotych,
6. Dodatkowe informacje i objaśnienia.

Format załączonego rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego wynika z Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 16 października 2001 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych (Dz. U. 139, poz. 1569 z późniejszymi zmianami) oraz z Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 11 sierpnia 2004 roku w sprawie szczegółowych warunków, jakim powinien odpowiadać prospekt emisyjny oraz skrót prospektu (Dz.U. Nr 186, poz. 1921).

Za sporządzenie tego skonsolidowanego sprawozdania finansowego odpowiada Zarząd jednostki dominującej. Naszym zadaniem było zbadanie i wyrażenie opinii o rzetelności, prawidłowości i jasności tego sprawozdania finansowego.

III.

Badanie skonsolidowanego sprawozdania finansowego przeprowadziliśmy stosownie do postanowień:

1. Rozdziału 7 ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz.U. z 2002 r. Nr 76, poz. 694 z późniejszymi zmianami),
2. Norm wykonywania zawodu biegłego rewidenta, wydanych przez Krajową Radę Biegłych Rewidentów w Polsce.

Badanie skonsolidowanego sprawozdania finansowego zaplanowaliśmy i przeprowadziliśmy w taki sposób, aby uzyskać racjonalną pewność, pozwalającą na wyrażenie opinii o sprawozdaniu. W szczególności badanie obejmowało sprawdzenie poprawności zastosowanych przez Grupę Kapitałową zasad (polityki) rachunkowości i znaczących szacunków, sprawdzenie - w przeważającej mierze w sposób wrywkowy - podstaw, z których wynikają liczby i informacje zawarte w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym, jak i całościową ocenę sprawozdania skonsolidowanego.

Uważamy, że badanie dostarczyło wystarczającej podstawy do wyrażenia miarodajnej opinii.

IV.

Naszym zdaniem, zbadane skonsolidowane sprawozdanie finansowe obejmujące dane liczbowe i objaśnienia słowne:

- a) przedstawia rzetelnie i jasno wszystkie informacje istotne dla oceny sytuacji majątkowej i finansowej badanej Grupy Kapitałowej na dzień 31 grudnia 2004 roku, jak też jej wyniku finansowego za rok obrotowy od 1 stycznia 2004 roku do 31 grudnia 2004 roku,

- b) sporządzone zostało, we wszystkich istotnych aspektach, zgodnie z określonymi w powołanej wyżej ustawie zasadami (polityką) rachunkowości oraz przepisami wydanego na jej podstawie rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 12 grudnia 2001 roku w sprawie szczegółowych zasad sporządzania przez jednostki inne niż banki i zakłady ubezpieczeń sprawozdania finansowego jednostek powiązanych (Dz.U. Nr 152, poz. 1729 z późniejszymi zmianami),
- c) sporządzone zostało w sposób zapewniający porównywalność danych,
- d) jest zgodne z wpływającymi na treść skonsolidowanego sprawozdania finansowego przepisami prawa obowiązującymi Grupę Kapitałową.

V.

Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej jest kompletne w rozumieniu art. 49 ust. 2 ustawy o rachunkowości, a zawarte w nim informacje są zgodne ze zbadanym skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym i uwzględniają przepisy Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 16 października 2001 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych (Dz. U. 139, poz. 1569 z późniejszymi zmianami).

W imieniu
Mazars & Guérard Audyt Sp. z o.o. Nr 186
ul. Foksal 16, Warszawa

Janusz PROCNER

Monika KACZOREK

Biegły Rewident
Nr 10104

Członek Zarządu
Biegły Rewident
Nr 9686

Warszawa, dnia 6 maja 2005 roku

Expert Auditor's opinion

I.

To Shareholders, the Supervisory Board and the Management Board of Fabryka Farb i Lakierów ŚNIEŻKA Spółka Akcyjna.

II.

We have conducted an audit of the consolidated financial statement of the Capital Group with the following dominant entity: Fabryka Farb i Lakierów ŚNIEŻKA S.A. with the registered office at Lubzina 34a. The statement includes:

1. Introduction to the consolidated financial statement,
2. Consolidated balance sheet as drawn up on 31 December, 2004 which shows the total of PLN 217.723 thou. on the side of assets and liabilities,
3. Consolidated profit and loss account for the period of 1 January, 2004 to 31 December, 2004 showing net profit in the amount of PLN 27.833 thou.,
4. Statement of changes in the consolidated cash flow report for the period of 1 January, 2004 to 31 December 2004, which shows the increase in cash in financial year by the amount PLN 20.231 thou.,
5. Consolidated cash flow report for the period of 1 January, 2004 to 31 December, 2004 which shows the decrease in cash in the course of the financial year by the amount of PLN 39.612 thou.,
6. Additional information and explanation.

The format of the included annual consolidated financial statement follows from the Regulation of the Council of Ministers of 16 October, 2001 on current and periodical information as provided by issuers of securities (Dz. U. [“Journal of Laws”] 139, item 1569, as amended) as well as the Regulation of the Council of Ministers of 11 August, 2004 on detailed terms that an issuing prospectus and an abbreviated prospectus should comply with (Dz. U. No. 186, item 1921).

It is the Management Board of the dominant entity that is responsible for drawing up of this consolidated financial statement.

Our task was to examine this financial statement and express our opinion on the reliability, correctness and clarity of the same.

III.

We have carried the examination of the consolidated financial statement in compliance with provisions of:

1. Section 7 of the Act on Accountancy of 29 September, 1994 (Dz. U. of 2002 No. 176, item 694, as amended),
2. standards for performing the profession of an expert auditor as issued by the National Council of Expert Auditors in Poland.

We have planned and carried out the audit of the financial statement in such a manner as to obtain a rational, comprehensive basis for expressing our opinion on the statement. In particular, the audit included verification of correctness of the accountancy rules (policies) applied by the Capital Group and significant estimations, verification - performed principally at random - of the grounds for figures and information included in the consolidated financial statement, as well as a comprehensive evaluation of the consolidated statement.

We are convinced that the examination carried out provided us with sufficient grounds for expressing a competent opinion.

IV.

In our opinion, the examined consolidated financial statement as including figures and verbal explanation:

- a) presents reliably and clearly all the information as important for the assessment of the Capital Group's proprietary and financial standing as of 31 December, 2004 as well as the Group's financial result for the accounting year from 1 January, 2004 to 31 December, 2004
- b) has been prepared, in all significant aspects, in compliance with accountancy rules (policies) as specified in the above Act as well as with provision of the Regulation of the Minister of Finances of 12 December, 2001 as issued on the basis of the Act, on detailed rules for preparing financial statements of associated entities by entities other than banks and insurance companies (Dz. U. No. 152, item 1729, as amended),
- c) has been prepared in the manner providing data comparability,
- d) is conformable with the legal regulations affecting its contents and binding to the Capital Group.

V.

The report from the Capital Group's activities is complete in the meaning of Art. 49 clause 2 of the Accountancy Act and the information included therein is conformable with the examined consolidated financial statement and takes into consideration provisions of the Regulation of the Council of Ministers of 16 October, 2001 on current and periodical information as provided by issuers of securities (Dz. U. 139, item 1569, as amended).

On behalf of
Mazars & Guérard Audyt Sp. z o.o. No. 186
ul. Foksal 16, Warszawa

Janusz PROCNER
Expert Auditor
No. 10104

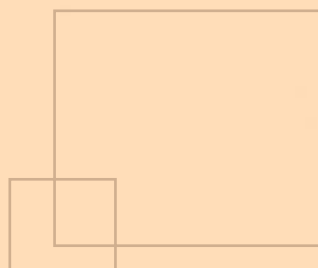
Monika KACZOREK
Member of the Management Board
Expert Auditor
No. 9686

Warsaw, dated 6 May, 2005

Skonsolidowany bilans za 2004 rok (tys. zł) / Consolidated balance sheet for 2004 (PLN thou.)

<i>Skonsolidowany bilans Consolidated balance sheet</i>	<i>Stan na /As at 31 Dec. 31.12.2004</i>	<i>Stan na /As at 31 Dec. 31.12.2003</i>
AKTYWA / ASSETS		
I. Aktywa trwałe / Fixed assets	99 350	78 725
1. Wartości niematerialne i prawne, w tym: <i>/ Intangible and legal assets, including:</i>	355	611
2. Wartość firmy jednostek podporządkowanych <i>/ Goodwill of controlled entities</i>	-	47
3. Rzeczowe aktywa trwałe <i>/ Tangible fixed assets</i>	95 212	75 102
4. Inwestycje długoterminowe <i>/ Long term investments</i>	2 550	1 753
4.1. Nieruchomości <i>/ Real property</i>	546	-
4.2. Długoterminowe aktywa finansowe <i>/ Long-term financial assets</i>	2 003	1 753
a) w jednostkach powiązanych, w tym: <i>/ in associated entities, including:</i>	1 200	450
- udziały lub akcje w jednostkach podporządkowanych wyceniane metodą praw własności <i>/ participation or shares in controlled entities as valued with the ownership rights method</i>	201	207
- udziały lub akcje w jednostkach zależnych i współzależnych nieobjętych konsolidacją <i>/ participation or shares in controlled and associated entities not included in consolidation</i>	999	243
b) w pozostałych jednostkach <i>/ in other entities</i>	803	1 303
5. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe <i>/ Long-term deferred incomes</i>	1 233	1 212
5.1. Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego <i>/ Assets due to deferred income tax</i>	1 233	1 205
6.2. Inne rozliczenia międzyokresowe <i>/ Other deferred income</i>	-	7
II. Aktywa obrotowe / Working assets	118 373	143 444
1. Zapasy <i>/ Inventory</i>	43 136	30 006
2. Należności krótkoterminowe <i>/ Short-term receivables</i>	61 394	59 515
2.1. Od jednostek powiązanych <i>/ From associated</i>	382	71
2.2. Od pozostałych jednostek <i>/ From other entities</i>	61 012	59 444
3. Inwestycje krótkoterminowe <i>/ Short-term investments</i>	13 388	53 484
3.1. Krótkoterminowe aktywa finansowe <i>/ Short-term financial assets</i>	13 388	53 484
a) w pozostałych jednostkach <i>/ in other entities</i>	900	785
b) środki pieniężne i inne aktywa pieniężne <i>/ cash and other cash assets</i>	12 488	52 699
4. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe <i>/ Short-term deferred income</i>	455	439
Aktywa razem / Assets in total	217 723	222 169
PASYWA / LIABILITIES		
I. Kapitał własny <i>/ Equity capital</i>	139 331	119 100
1. Kapitał zakładowy <i>/ Initial capital</i>	14 200	14 200
2. Kapitał zapasowy <i>/ Reserve capital</i>	84 399	72 131
3. Kapitał z aktualizacji wyceny <i>/ Revaluation capital</i>	-	-6
4. Pozostałe kapitały rezerwowe <i>/ Other reserve capital</i>	14 379	-

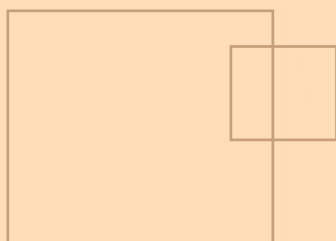
5. Różnice kursowe z przeliczenia jednostek podporządkowanych / <i>Differences in exchange from recalculation of controlled entities</i>	-1 840	-379
a) ujemne różnice kursowe / <i>negative differences in exchange</i>	1 840	379
6. Zysk (strata) z lat ubiegłych / <i>Profit (loss) of previous years</i>	360	13 845
7. Zysk (strata) netto / <i>Net profit (loss)</i>	27 833	19 309
II. Kapitały mniejszości / <i>Capital of minorities</i>	9 117	7 256
III. Ujemna wartość firmy jednostek podporządkowanych / <i>Negative goodwill of controlled entities</i>	5 182	4 926
IV. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania / <i>Liabilities and liability reserve</i>	64 093	90 887
1. Rezerwy na zobowiązania / <i>Liability reserves</i>	1 220	1 153
1.1. Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego / <i>Reserve due to deferred income tax</i>	925	879
1.2. Rezerwa na świadczenia emerytalne i podobne / <i>Reserve for old-age pensions and similar</i>	283	274
a) długoterminowa / <i>long-term</i>	263	254
b) krótkoterminowa / <i>short-term</i>	20	20
1.3. Pozostałe rezerwy / <i>Other reserves</i>	12	-
a) krótkoterminowe / <i>short-term</i>	12	-
2. Zobowiązania długoterminowe / <i>Long-term liabilities</i>	6 866	10 392
2.1. Wobec pozostałych jednostek / <i>Towards other entities</i>	6 866	10 392
3. Zobowiązania krótkoterminowe / <i>Short-term liabilities</i>	55 879	79 257
3.1. Wobec jednostek powiązanych / <i>Towards associated entities</i>	327	88
3.2. Wobec pozostałych jednostek / <i>Towards other entities</i>	54 856	78 609
3.3. Fundusze specjalne / <i>Special funds</i>	696	560
4. Rozliczenia międzyokresowe / <i>Deferred charges</i>	128	85
4.1. Inne rozliczenia międzyokresowe / <i>Other deferred income</i>	128	85
a) krótkoterminowe / <i>short-term</i>	128	85
Pasywa razem / <i>Liabilities in total</i>	217 723	222 169



Skonsolidowany rachunek zysków i strat (tys. zł) / Consolidated profit and loss account (PLN thou.)

<i>Skonsolidowany rachunek zysków i strat</i> <i>Consolidated profit and loss account</i>	<i>2004</i>	<i>2003</i>
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, w tym: <i>/ Net income on sale of product, goods and materials, includings:</i>	358 260	298 160
- od jednostek powiązanych <i>/ from associated entities</i>	53	1 039
1. Przychody netto ze sprzedaży produktów <i>/ Net income on sale of product</i>	288 104	222 823
2. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów <i>/ Net income on sale of goods and materials</i>	70 156	75 337
II. Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów, w tym: <i>/ Cost of sold products, goods and materials, includings:</i>	264 205	223 904
- od jednostek powiązanych <i>/ to associated entities</i>	-	339
1. Koszt wytworzenia sprzedanych produktów <i>/ Manufacturing costs of sold products</i>	196 622	165 114
2. Wartość sprzedanych towarów i materiałów <i>/ Value of sold goods and materials</i>	67 583	58 790
III. Zysk (strata) brutto ze sprzedaży (I-II) / Gross profit (loss) on sale (I-II)	94 055	74 256
IV. Koszty sprzedaży / Cost of sale	36 470	28 051
V. Koszty ogólnego zarządu / Overhead expensens	25 531	21 178
VI. Zysk (strata) na sprzedaży (III-IV-V) / F. Profit (loss) on sale (III-IV-V)	32 054	25 027
VII. Pozostałe przychody operacyjne / Other operating incomes	4 469	6 974
1. Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych <i>/ Profit on sale of non-financial fixed asstes</i>	263	587
2. Inne przychody operacyjne <i>/ Other operating incomes</i>	4 206	6 387
VIII. Pozostałe koszty operacyjne / Other operating costs	4 577	3 794
1. Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych <i>/ Loss on sale of non-financial fixed asstes</i>	70	1
2. Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych <i>/ Revaluation of non-financial asstes</i>	2 861	2 706
3. Inne koszty operacyjne <i>/ Other operating costs</i>	1 646	1 086
IX. Zysk (strata) z działalności operacyjnej (VI+VII-VIII) / Profit (loss) on operating acitivity (VI+VII-VIII)	31 946	28 208
X. Przychody finansowe / Financial incomes	8 567	4 262
1. Dywidendy i udziały w zyskach, w tym: <i>/ Dividends and participation in profits, including:</i>	199	-
2. Odsetki, w tym: <i>/ Interests, including:</i>	1 603	1 220
3. Zysk ze zbycia inwestycji <i>/ Profit on sale of investments</i>	5 285	2 819
4. Aktualizacja wartości inwestycji <i>/ Revaluation of investments</i>	-	223
5. Inne <i>/ Other</i>	1 480	-
XI. Koszty finansowe / Financial costs	3 378	7 676
1. Odsetki, w tym: <i>/ Interests, including:</i>	2 699	3 566
2. Aktualizacja wartości inwestycji <i>/ Revaluation of investments</i>	667	-
3. Inne <i>/ Other</i>	12	4 110

XII. Zysk (strata) z działalności gospodarczej (IX+X-XI+/-XII) / Profit (loss) on business activity (IX+X-XI+/-XII)	37 135	24 794
XIII. Wynik zdarzeń nadzwyczajnych (XIV.1. - XIV.2.) / Result of extraordinary events (XIV.1. - XIV.2.)	-	30
1. Zyski nadzwyczajne / Extraordinary profits	3	35
2. Straty nadzwyczajne / Extraordinary losses	3	5
XIV. Odpis wartości firmy jednostek podporządkowanych / Write-off of goodwill of controlled entities	122	4
XV. Odpis ujemnej wartości firmy jednostek podporządkowanych Write-off of negative goodwill of controlled entities	338	169
XVI. Zysk (strata) brutto (XIII+/-XIV-XV+XVI) / Gross profit (loss) (XIII+/-XIV-XV+XVI)	37 351	24 989
XVII. Podatek dochodowy / Income tax	5 652	5 608
a) część bieżąca / current part	5 634	5 862
b) część odroczone / deferred part	18	-254
XVIII. Udział w zyskach (stratach) netto jednostek podporządkowanych wycenianych metodą praw własności / Share in net profit (loss) of controlled entities as valued with the ownership right method	55	126
XIX. (Zyski) straty mniejszości / (Profits) losses of minorities	3 921	198
XX. Zysk (strata) netto (XVII-XVIII-XIX+/-XX+/-XXI) / Net profit (loss) (XVII-XVIII-XIX+/-XX+/-XXI)	27 833	19 309



Skonsolidowany rachunek przepływu środków pieniężnych (tys. zł)
/ Consolidated cash flow statement (PLN thou.)

Skonsolidowany rachunek przyływów pieniężnych
Consolidated cash flow statement

2004

2003

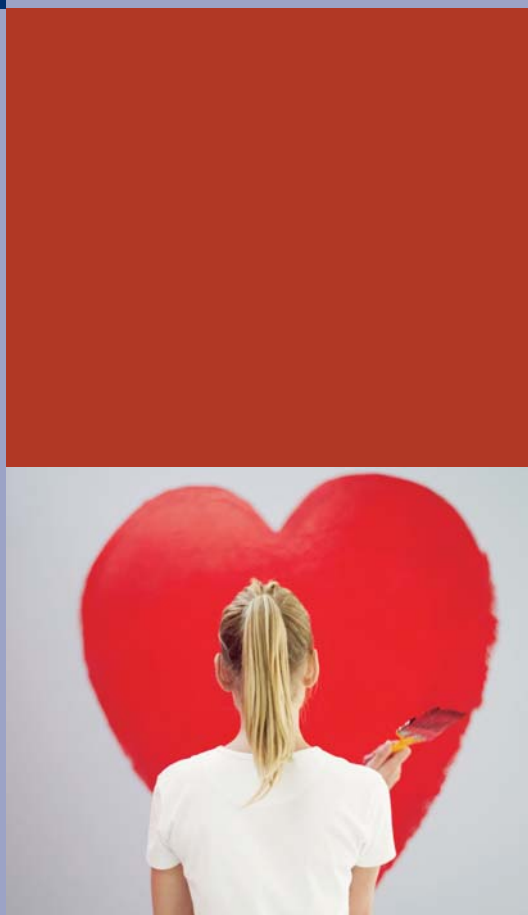
A. Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej / Cash flow on operating activity

I. Zysk (strata) netto / Net profit (loss)	27 833	19 309
II. Korekty razem / Adjustments total	-9 838	884
1. Zyski (straty) mniejszości / Profit (losses) of minorities	3 921	198
2. Udział w (zyskach) stratach netto jednostek podporządkowanych wycenianych metodą praw własności / Share net profit (loss) of controlled entities as valued with the ownership right method	-55	-126
3. Amortyzacja, w tym: / depreciation, including:	9 457	8 114
- odpisy wartości firmy jednostek podporządkowanych lub ujemnej wartości firmy jednostek podporządkowanych / write-off goodwill of controlled entities or of negative goodwill of controlled entities	-215	15
4. Zyski (straty) z tytułu różnic kursowych / Profit due to exchange rate differences	-8 546	-3 423
5. Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy) / Interest and participation in profits (dividends)	2 333	2 405
6. Zysk (strata) z działalności inwestycyjnej / Profit (loss) on investment activity	-247	-587
7. Zmiana stanu rezerw / Change in reserves	68	121
8. Zmiana stanu zapasów / Change in inventory	-12 643	364
9. Zmiana stanu należności / Change in liabilities	-1 867	-3 184
10. Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów / Change in short-term liabilities, except loans and credits	-2 265	-2 951
11. Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych / Change in accruals	6	-5
12. Inne korekty / Other adjustments	-	-42
III. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I +/- II) - metoda pośrednia / Net cash flow on operating activity (I +/- II) - indirect method	17 995	20 193

B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej / Cash flow on investment activity

I. Wpływy / Incomes	6 925	14 607
1. Zbycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych / Sale of intangible and legal assets and tangible fixed assets	747	1 106
2. Z aktywów finansowych, w tym: / From financial assets, including:	359	12 001
a) w jednostkach powiązanych / in associated entities	99	-
- zbycie aktywów finansowych / sale of financial assets	101	-
- odsetki / interest	-2	-
b) w pozostałych jednostkach / in other entities	260	12 001
- zbycie aktywów finansowych / sale of financial assets	-	10 874
- dywidendy i udziały w zyskach / dividends and participation in profits	199	-
- odsetki / interest	61	1 127
3. Inne wpływy inwestycyjne / Other income on investments	5 819	1 500
II. Wydatki / Expenditures	35 773	32 323

1. Nabycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych / <i>Purchase of intangible and legal assets and tangible fixed assets</i>	30 479	26 007
2. Inwestycje w nieruchomości oraz wartości niematerialne i prawne / <i>Investments in real property and intangible and legal assets</i>	546	-
3. Na aktywa finansowe, w tym: / <i>On financial assets, including:</i>	988	6 316
a) w jednostkach powiązanych / <i>in associated entities</i>	988	5 513
- nabycie aktywów finansowych / <i>purchase of financial assets</i>	988	5 513
b) w pozostałych jednostkach / <i>in other entities</i>	-	803
- nabycie aktywów finansowych / <i>purchase of financial assets</i>	-	803
4. Inne wydatki inwestycyjne / <i>Other investment expenditure</i>	3 760	-
III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I - II) <i>/ Net cash flow on investment activity (I-II)</i>	-28 848	-17 716
C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej / <i>Cash flow on financial activity</i>		
I. Wpływy / <i>Incomes</i>	18 227	65 515
1. Wpływy netto z emisji akcji (wydania udziałów) i innych instrumentów kapitałowych oraz dopłat do kapitału <i>/ Net income from distribution of participation (share issuance) and other capital instruments as well as additional payments to capital</i>	175	45 511
2. Kredyty i pożyczki / <i>Credits and loans</i>	18 052	12 942
3. Emisja dłużnych papierów wartościowych / <i>Issuing debt securities</i>	-	1 888
4. Inne wpływy finansowe / <i>Other financial incomes</i>	-	5 174
II. Wydatki / <i>Expenditures</i>	46 986	16 221
1. Dywidendy i inne wypłaty na rzecz właścicieli <i>/ Dividends and payments towards owners</i>	5 784	4 400
2. Spłaty kredytów i pożyczek / <i>Repayment of credits and loans</i>	35 835	2 436
3. Wykup dłużnych papierów wartościowych / <i>Repurchase of debt securities</i>	63	-
5. Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu finansowego <i>/ Payments against financial leasing</i>	2 523	3 711
8. Odsetki / <i>Interest</i>	2 774	3 319
9. Inne wydatki finansowe / <i>Other financial expenditure</i>	7	2 355
III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I - II) <i>/ Net cash flow on financial activity (I - II)</i>	-28 759	49 294
D. Przepływy pieniężne netto, razem (A.II +/-B.II +/- C.III) <i>/ Net cash flow, in total (A.II +/-B.II +/- C.III)</i>	-39 612	51 771
E. Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych, w tym: <i>/ Balance change of cash resources, including:</i>	-40 221	51 771
- zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych <i>/ change of cash resources due to exchange rate differences</i>	-609	-
F. Środki pieniężne na początek okresu <i>/ Cash resources of the beginning of period</i>	52 709	959
G. Środki pieniężne na koniec okresu (F+/- D), w tym: <i>/ Cash resources as at period end (F+/- D), including:</i>	12 488	52 699
- o ograniczonej możliwości dysponowania / <i>of limit disposal</i>	1 137	48 884



FFiL ŚNIEŻKA SA
39-102 LUBZINA 34a

Oddział Handlowy:
39-207 Brzeźnica 18

tel. [+48 14] 681 11 11
fax [+48 14] 682 22 22

www.sniezka.pl

