

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU

**Fabryki Farb i Lakierów „ŚNIEŻKA” SA
w Lubzinie**

za I półrocze 2006 roku



1. Wstęp do Sprawozdania Zarządu za 6 m-cy 2006 roku

Nazwa:

Fabryka Farb i Lakierów „Śnieżka” SA

Siedziba Zarządu Spółki:

39-102 Lubzina 34 a
pow. ropczycko - sędziszowski
woj. podkarpackie

Rejestracja Spółki:

Spółka została wpisana do rejestru przedsiębiorców KRS w dniu 12.11.2001 r. w Sądzie Rejonowym w Rzeszowie XII, w Wydziale Gospodarczym Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000060537.

Przedmiot działalności Spółki:

Produkcja farb, lakierów, rozpuszczalników, klei, szpachli itp.

Oddziały:

1. Lubzina 34 a
39-102 Lubzina
pow. ropczycko – sędziszowski
woj. podkarpackie
2. Brzeźnica 18
39-207 Brzeźnica
pow. Dębica
woj. podkarpackie
3. Pustków 604
39-205 Pustków
pow. Dębica
woj. podkarpackie

Kapitał Akcyjny:

16 025 000 zł - 16 025 000 akcji o wartości nominalnej 1 zł.

W okresie I półrocza 2006 roku wysokość kapitału akcyjnego Spółki zwiększyła się w wyniku zamiany na akcje 18.250 obligacji zamiennych będących w posiadaniu obligatariuszy. Łączna wartość nominalna obligacji zgłoszonych do zamiany wynosiła 1.825 000 PLN. Za obligacje zamienne objęte złożonymi oświadczeniami zostało wydanych 1.825.000 sztuk akcji imiennych serii C FFiL Śnieżka S.A. o wartości nominalnej 1,00 PLN każda.

Reprezentacja Spółki:

Rada Nadzorcza

Jerzy Pater – Przewodniczący
Stanisław Cymbor - Wiceprzewodniczący
Jakub Bentke – Członek
Zbigniew Łapiński - Członek
Marta Mikrut – Grobelny - Członek
Stanisław Mikrut – Członek
Stanisław Wiatr – Sekretarz

W I półroczu 2006 r. w składzie osobowym Rady Nadzorczej nie wystąpiły zmiany.

Zarząd:

Piotr Mikrut - Prezes Zarządu od dnia 31 marca 2004 r. do dnia dzisiejszego.
Witold Waśko - Wiceprezes Zarządu od dnia 1 kwietnia 2005 r. do dnia dzisiejszego .
Janusz Kęsek - Członek Zarządu od dnia 1 września 2004 r. do dnia dzisiejszego.

W I półroczu 2006 r. w składzie osobowym Zarządu nie wystąpiły zmiany.

Zasady prezentacji sprawozdania finansowego zostały zawarte we wprowadzeniu do półrocznego sprawozdania finansowego i w notach objaśniających do półrocznego jednostkowego sprawozdania FFiL Śnieżka S.A.

2. Opis działalności Spółki w I półroczu 2006 roku

W I półroczu br. ŚNIEŻKA odnotowała wzrost sprzedaży spowodowany wzrostem popytu rynku krajowego oraz wzrostem eksportu. Wartość sprzedaży na poziomie 158,1 mln zł oznacza dynamikę 104,1% w porównaniu do analogicznego okresu roku 2005. Pomimo wzrostu sprzedaży Spółka utrzymała udziały w rynku krajowym na dotychczasowym poziomie, gdyż wzrost sprzedaży u największego konkurenta którym jest Polifarb Wrocław – Cieszyn, był mniejszy.

Główne wyniki w I półroczu 2006 roku

Wyszczególnienie	Jednostka	6 miesięcy 2006	6 miesięcy 2005
Wolumen sprzedaży produktów i towarów	tony	40 867	36 774
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów, materiałów i usług	tys. zł	158 110	152 000
Zysk operacyjny	tys. zł	13 908	13 580
Zysk netto	tys. zł	11 275	9 430

Najważniejsze działania i osiągnięcia Spółki w I półroczu 2006 roku oraz do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania:

- Doskonalono struktury sprzedaży i procesy logistyczne.
- Kontynuowano prace w zakresie repozycjonowania produktów pod marką Śnieżka.
- W dniu 17 marca 2006 roku odbyło się Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy, które:
 - zatwierdziło sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki oraz sprawozdanie finansowe Spółki za 2005 rok
 - udzieliło absolutorium członkom organów Spółki z wykonania obowiązków za 2005 rok,
 - dokonało podziału zysku netto za 2005 rok i ustaliło dywidendę w wysokości 0,44 zł na 1 akcję,
 - zatwierdziło oświadczenie w zakresie przestrzegania zasad ładu korporacyjnego w Spółce opracowane przez Zarząd Fabryki Farb i Lakierów „ŚNIEŻKA” S.A. w Lubzinie
 - powołało Zarząd Spółki na następną kadencję w niezmienionym składzie
- W dniu 31 lipca 2006 roku odbyło się Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy, które:
 - zatwierdziło sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej „ŚNIEŻKA” za 2005 rok
 - zatwierdziło skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej „ŚNIEŻKA” S.A. za 2005 rok
 - dokonało zmian w statucie Spółki
 - dokonało zmian zasad wynagradzania Członków Zarządu
- W czerwcu 2006r. Fabryka Farb i Lakierów ŚNIEŻKA S.A. zakończyła najnowszą inwestycję – budowę Wydziału Farb Rozpuszczalnikowych. Przy projektowaniu tej inwestycji wykorzystano najnowsze rozwiązania techniczne i technologiczne stosowane w przemyśle farbiarskim. Nowy Wydział Farb Rozpuszczalnikowych ma zdolność produkcyjną około 30 milionów litrów farb. Wydział wyposażony został w urządzenia technologiczne oraz pomocnicze najnowszej generacji. Spełnia wszystkie wymagania z zakresu ochrony środowiska naturalnego jak i środowiska pracy. System sterowania i instalacja technologiczna pozwalają na łatwą zmianę receptur oraz proste komponowanie nowych. W sferze dbałości o środowisko zastosowano hermetyzację procesów produkcyjnych – ograniczono emisję czynników szkodliwych do atmosfery, a także praktycznie wyeliminowano zapylenie zastępując ręczny zasyp surowców sypkich systemem podciśnieniowego transportu tych surowców.
- FFIL Śnieżka S.A. wprowadziła do swojej oferty nowy produkt – ŚNIEŻKA PLATINIUM – lateksową emulsyjną farbą do malowania ścian wewnętrznych i sufitów. Jest to w pełni nowoczesny i wydajny produkt. Farba dzięki swojej strukturze jest wyjątkowo trwała – powłoki, które tworzy odporne są nawet na

wielokrotne szorowanie wodą z dodatkiem detergentów. W ofercie, oprócz białego, znajduje się dwanaście gotowych kolorów, w tym dziesięć bardzo intensywnych.

- FFiL Śnieżka S.A. w pierwszym półroczu 2006 wprowadzono do sprzedaży nowe opakowania emulsji i emalii MAGNAT. Zmianie uległy nie tylko identyfikatory marki, ale także całe jej pozycjonowanie. Poszerzono także ofertę marki w zakresie emulsji do wnętrz, która w sezonie 2006, oprócz białego, składa się z 32 gotowych kolorów. W miesiącu maju rozpoczęła się kampania reklamowa w TV, budująca nowy wizerunek i świadomość marki.
- W zakresie oferty towarów handlowych ŚNIEŻKI wprowadzono do oferty handlowej linii ekskluzywnych efektów dekoracyjnych „Magnat Style” oraz sfinalizowano przygotowania do uruchomienia produkcji emalii chlorokauczukowej w nowo uruchomionym Wydziale Farb Rozpuszczalnikowych. W konsekwencji emalia chlorokauczukowa oferowana w nowej kolorystyce stanie się wkrótce wyrobem ŚNIEŻKI.
- W dniu 03 sierpnia 2006 r. Zarząd Spółki podjął decyzje o dokonaniu zmian w schemacie organizacyjnym Spółki ŚNIEŻKA S.A. - w wyniku których:
 - Pan Janusz Kęsek – Członek Zarządu Dyrektor ds. Handlowych objął stanowisko Członka Zarządu – Dyr. ds. Rozwoju,
 - Pani Joanna Wróbel – Lipa - Z-ca Dyr. ds. Marketingu objęła stanowisko Dyrektora ds. Handlowych,
 - Pan Waldemar Jezioro - Z-ca Dyr. ds. Zakupów objął stanowisko Dyr. ds. Zakupów
 - Pan Wiesław Chadała - Kierownik Działu Personalnego objął stanowisko Dyr. ds. Personalnych
 - Pan Zdzisław Czerwiec – Główny Specjalista ds. Marketingu objął stanowisko Z-cy Dyr. Handlowego ds. Marketingu
- W dniu 30 sierpnia 2006 roku zawiązano spółkę pod nazwą SNIEZKA ROMANIA S.R.L. (spółka z ograniczoną odpowiedzialnością) z siedzibą w Bukareszcie przy ul. Maresal Piłsudski Iosef nr 2. Kapitał zakładowy spółki wynosi 233 500 RON (lei rumuńskich) co stanowi równowartość 66 174 Euro, a według kursu złotego NBP z dnia nabycia jest to równowartość 261 473 PLN. FFiL Śnieżka S.A. objęła w nowej spółce 80% udziałów za kwotę 186 800 RON (co stanowi równowartość 209 179 PLN), pozostałe 20% zostało objęte przez partnerów rumuńskich. Spółka zostanie zgłoszona do rejestracji we właściwym Sądzie Podstawowym przedmiotem działalności SNIEZKI ROMANIA S.R.L. będzie dystrybucja produktów Śnieżki na rynku rumuńskim.
- Śnieżka znalazła się w rankingu najbardziej efektywnych polskich firm przygotowanym przez miesięcznik Manager Magazin (06/2006), gdzie zajęła wysoką 121 pozycję (przed wszystkimi konkurentami z branży). Zestawienie zostało oparte na analizie wyników finansowych 475 największych polskich firm pod względem przychodów osiągniętych w 2005 roku.
- Firmie przyznano także godło Premium Brand 2006. Celem Premium Brand 2006 jest ocena reputacji marek funkcjonujących na polskim rynku. Oceny dokonała firma MillwardBrown SMG/KRC na podstawie metodologii przygotowanej przez Maison Research Consulting.

- Śnieżka zajęła piąte miejsce w kategorii „Dom i Biuro” i 21 pozycję (spośród 65-ciu) w klasyfikacji ogólnej.
- Śnieżka została również zwycięzcą ogólnopolskiego konkursu Laur Konsumenta 2006. Godło Złoty Laur Konsumenta 2006 przyznał Śnieżce „Przegląd Gospodarczy” (dodatek do „Gazety Prawnej”). Firma otrzymała ten tytuł za zdobycie pierwszego miejsca w kategorii FARBY. Badania przeprowadzone pod opieką merytoryczną Instytutu Gallupa oceniały jakość produktu, chęć jego rekomendacji znajomym, przywiązanie klienta do danej marki oraz wpływ doświadczeń osobistych na decyzję zakupu.

3. Strategiczne cele Spółki

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

W okresie 6-ciu miesięcy 2006 roku Spółka kontynuowała działania służące wzmocnieniu jej pozytywnego wizerunku oraz zapewnienia swoim Klientom produktów wysokiej jakości, uwzględniając zmieniające się uwarunkowania rynkowe oraz preferencje konsumentów. Działania te polegały na rozwoju sieci sprzedaży i wzmacnianiu potencjału Spółki w szczególności poprzez:

- zacieśnianie współpracy z obecnymi Partnerami Handlowymi w kraju poprzez budowanie przyjacielskich relacji oraz sfinalizowanie dla największych z nich programu lojalnościowego opartego na obligacjach zamiennych na akcje;
- umocnienie współpracy z zagranicznymi kontrahentami;
- rozwój międzynarodowej grupy kapitałowej, której celem jest ekspansja zarówno terytorialna, jak i produktowa;
- budowę bazy produkcyjnej oraz zaplecza magazynowego i technologicznego, adekwatnych do potrzeb i planów rozwojowych Spółki.

Plany na II półrocze 2006 roku i lata następne zakładają kontynuację tych działań.

4. Sprzedaż i portfel zamówień

Polityka asortymentowa

FFiL ŚNIEŻKA SA oferuje szeroki wachlarz wysokiej jakości farb i lakierów, jednocześnie zapewniając Klientom pomoc w zakresie wdrażania i aplikacji jej produktów. Wiodącą gałęzią produkcji Spółki jest produkcja wyrobów DIY (dekoracyjnych), wśród których na czoło wysunęły się wyroby wodorozcieńczalne oraz rozpuszczalnikowe. Szacunkowe dane dotyczące rynku farb i lakierów w Polsce wskazują, że wspólnie z Polifarbem Cieszyn-Wrocław ŚNIEŻKA zajmuje pozycję lidera w produkcji i sprzedaży farb emulsyjnych.

Sklepy firmowane ŚNIEŻKA

W I półroczu 2006 roku Spółka kontynuowała rozpoczęty w 2002 roku proces tworzenia sieci sklepów i stoisk firmowanych nazwą ŚNIEŻKA-KOLOR CENTRUM, w celu zapewnienia Klientom profesjonalnej obsługi oraz pełnego dostępu do szerokiego asortymentu fabryki.

5. Badania i rozwój

W I półroczu 2006 roku Spółka kontynuowała prace badawczo-rozwojowe. Znaczna ich część związana była z koniecznością dostosowania parametrów aktualnie produkowanych wyrobów do wymogów prawodawstwa Unii Europejskiej. Realizowano również prace mające na celu udoskonalanie praktycznie wszystkich wyrobów produkowanych przez Spółkę oraz prace rozwojowe związane z przygotowaniem do produkcji nowych wyrobów. Realizowane badania mają na celu zapewnienie produkcji wysokiej jakości wyrobów przy równoczesnym możliwym obniżeniu kosztów ich wytwarzania, a także zapewnienie pełnego bezpieczeństwa i ochrony środowiska naturalnego w trakcie ich stosowania.

6. Polityka zaopatrzenia

Realizowana przez Spółkę polityka w zakresie zaopatrzenia zmierzała do zaspokojenia wszystkich potrzeb fabryki w zakresie dostaw surowców i materiałów technicznych niezbędnych dla prawidłowego funkcjonowania fabryki. Ważnym celem polityki zakupów było stworzenie stabilnych stosunków z dotychczasowymi dostawcami. Spółka nie rezygnuje także z szukania nowych dostawców krajowych i zagranicznych, głównie w celu dywersyfikacji źródeł zaopatrzenia w surowce, obniżenia kosztów oraz skrócenia czasu dostawy. Z wszystkimi największymi dostawcami surowców i półproduktów Spółka posiada umowy zaopatrzeniowe, określające warunki współpracy.

7. Zatrudnienie

Stan zatrudnienia na dzień 30 czerwca 2006 roku wyniósł 584 osób i był na takim samym poziomie jak w analogicznym okresie roku poprzedniego. Średnie zatrudnienie w analizowanym okresie wyniosło 538,8 osób (łącznie z Zarządem).

8. Inwestycje

Z głównych zadań zrealizowanych w pierwszym półroczu 2006 roku wymienić należy:

- Praktyczne zakończenie rozruchu technicznego i technologicznego nowowybudowanego Wydziału Farb Rozpuszczalnikowych. Wydział osiągnął wymagane zdolności produkcyjne. FFIL”Śnieżka”S.A uzyskała możliwości produkcji szerszej gamy wyrobów wysokiej jakości, konkurencyjnych na rynku.
- Przekazano do użytkowania nowy obiekt magazynowy przystosowany do składowania surowców oraz wyrobów gotowych
- Zrealizowano w dwóch oddziałach, inwestycje związane z modernizacją infrastruktury komunikacyjnej firmy (drogi, place, parkingi). Poprawiło to bezpieczeństwo ruchu wewnątrz firmy, usprawniło dystrybucję wyrobów gotowych oraz odbiory i rozładunki przywożonych materiałów i surowców niezbędnych w procesie produkcyjnym.
- Systematycznie realizowane są działania związane z ochroną środowiska naturalnego. Prowadzone są roboty związane z poprawą gospodarki wodno-ściekowej. Instalowane są zespoły podczyszczania wód deszczowych (osadniki błota

i tłuszczów). Przygotowywana jest modernizacja i rozbudowa instalacji odpylania ogólnego i miejscowego co znacznie ograniczy emisję pyłów do atmosfery, a także poprawi środowisko pracy.

Kończony jest rozruch technologiczny instalacji absorpcji oparów rozpuszczalników, ograniczy to znacznie emisję czynników do atmosfery.

- Kontynuowane są prace związane z przygotowaniem inwestycji, które wymagają, zgodnie z obowiązującym prawem, zezwoleń na realizację.

9. Finanse

Majątek i jego finansowanie

W I półroczu 2006 roku odnotowano wzrost majątku Spółki. Aktywa trwałe wzrosły o 4,0%, natomiast wzrost aktywów obrotowych wyniósł 30,0 %. Niewielki wzrost aktywów trwałych był rezultatem niższej realizacji nakładów na zakup i budowę rzeczowych środków trwałych. Przyrost aktywów obrotowych jest spowodowany głównie wzrostem należności, co jest zjawiskiem normalnym związanym z sezonowością. Udział aktywów trwałych w sumie aktywów spadł z 46,2 % do 40,8 %, natomiast aktywów obrotowych wzrósł z 53,3 % do 58,9%. Poziom umorzenia środków trwałych na koniec okresu wynosił 28,4 %.

Wzrost aktywów w 19,9 % został sfinansowany zwiększonym kapitałem własnym, w 80,1 % wzrostem zobowiązań, głównie z tytułu dostaw i usług. Skutkiem tego jest zmiana struktury bilansu, gdyż zmniejszyło się finansowanie aktywów trwałych zobowiązaniami. Udział kapitału własnego w finansowaniu majątku zmalał z 77,5 % do 68,8 %, natomiast zwiększyło się finansowanie kapitałami obcymi z 22,5 % do 31,2 %.

W I półroczu 2006 r. nastąpił spadek zadłużenia Spółki z tytułu kredytów obrotowych o 5.971 tys. zł. Spółka kontynuowała finansowanie części swej działalności inwestycyjnej leasingiem, natomiast nie zawarto żadnych nowych umów leasingowych. W finansowaniu całego majątku stanowił on około 0,5%. W I półroczu 2006 Spółka dokonała zamiany na akcje 18.250 sztuk obligacji długoterminowych zamiennych na akcje Spółki, o wartości nominalnej 100 zł każda. Obligacje te były elementem programu motywacyjnego dla najlepszych Klientów ŚNIEŻKI.

W I półroczu 2006 roku Spółka nie miała problemów z bieżącym regulowaniem swoich zobowiązań. Statyczna analiza płynności finansowej na koniec okresu pozwala stwierdzić, że Spółka znajduje się w bardzo dobrej kondycji finansowej. Potwierdzają to wskaźniki płynności finansowej, które przyjmują bezpieczne wartości. Wyższe wskaźniki płynności finansowej w porównaniu do analogicznego okresu poprzedniego roku są efektem niższego poziomu kredytu, co związane jest z obniżeniem poziomu należności przeterminowanych. W porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku cykl należności jest krótszy o 5,3 dni. Należności z tytułu dostaw i usług są o 10,3 % niższe niż w analogicznym okresie roku poprzedniego, przy wzroście sprzedaży o 4,0 %. Korzystne ukształtowanie się tego wskaźnika wynika z wzrastającej solidności większości odbiorców farb i lakierów, oraz objęcie części z nich „paylinkiem”, który stanowi rodzaj factoringu. Dlatego wynik ten należy uznać za korzystny i prawidłowy. Wskaźnik rotacji zapasów był o 0,5 dnia krótszy niż na koniec czerwca 2005r., co wynika głównie z optymalizacji poziomu zapasów surowców. Okres rotacji zobowiązań jest wyższy o 10,7 dnia od wskaźnika na koniec czerwca 2005 r. Wynika to z zaniechania praktyki korzystania ze skont za przedterminowe regulowanie płatności,

gdyż odbiorcy w coraz mniejszym stopniu oferują takie rozwiązania. Spółka nie posiadała zobowiązań przeterminowanych.

Grupa Kapitałowa i powiązania kapitałowe

W skład Grupy Kapitałowej ŚNIEŻKA wchodzi:

- Fabryka Farb i Lakierów Proszkowych Spółka z o.o., z siedzibą w Bytowie w województwie pomorskim (FFiL Śnieżka S.A. zakupiła w dniu 12 czerwca 2006 roku dodatkowe 12% udziałów w Fabryce Farb i Lakierów Proszkowych Sp. z o.o. w Bytowie. Po dokonaniu tej transakcji FFiL Śnieżka S.A. posiada 90% udziałów w tej spółce. Dodatkowo w dniu 21 czerwca 2006 roku Walne Zgromadzenie Udziałowców FFiL Proszkowych Sp. z o.o. w Bytowie zdecydowało o podwyższeniu kapitału zakładowego o kwotę 900 000 PLN. Po zarejestrowaniu podwyższenia kapitału FFiL Śnieżka S.A. będzie posiadała 99% udziałów w FFiL Proszkowych Sp. z o.o. Do dnia dzisiejszego Spółka nie otrzymała informacji z Sądu Rejestrowego o wpisaniu zmian w kapitale zakładowym do KRS.)
- FARBUD Sp. z o.o. w Lublinie 80,93 % udziałów
- Śnieżka Ukraina Sp. z o.o. w Jaworowie 51 % udziałów
- Śnieżka Sp. z o.o. w Wistowej 58 % udziałów
- HADROKOR Sp. z o.o. we Włocławku 51 % udziałów (w I półroczu 2006r. Śnieżka w wyniku zakupu zwiększyła stan posiadania udziałów w Spółce HADROKOR o 1%)
- ŚNIEŻKA - BELPOL Sp. z o.o. 51 % udziałów

Natomiast powiązania kapitałowe dotyczą jeszcze poniższych Spółek stowarzyszonych, które są również konsolidowane ze względu na znaczący udział Śnieżki w ich sprzedaży:

- SPEDFARB Sp. z o.o. w Brzeźnicy 35 % udziałów
- Plastbud Sp. z o.o. w Pustkowie 10 % udziałów
- Przetwórstwo Tworzyw Sztucznych Krzystyniak & Klabacha Sp. z o.o. w Pustkowie 10 % udziałów.

10. Podstawowe ryzyka i zagrożenia związane z działalnością na rynku farb i lakierów

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną Polski

Wyniki makroekonomiczne polskiej gospodarki oraz tempo jej rozwoju mają istotny wpływ na kluczowy dla Spółki rynek budowlany, który generuje popyt na zasadniczą część jej produktów. Siła nabywcza konsumentów produktów Spółki, skłonność do rozpoczynania nowych inwestycji oraz przeprowadzania remontów przez nabywców detalicznych są w zasadniczy sposób powiązane ze wzrostem PKB oraz poziomem stóp procentowych.

Ryzyko związane z konkurencją

Zdecydowana nadwyżka podaży nad popytem oraz stagnacja na rynku budowlanym w poprzednich okresach (przy rosnącym potencjale produkcyjnym firm) powodują, że konkurencja w branży farb i lakierów jest bardzo mocna. Najlepszym tego dowodem jest znaczne zaangażowanie firm branży farbiarskiej w działania promocyjno-reklamowe.

Zwłaszcza w pierwszym półroczu 2006 nastąpiła ich wyraźna intensyfikacja i stan taki trwa nadal. Wszyscy liczący się producenci rynkowi lokowali swoje przekazy reklamowe w telewizji. W budowaniu przewagi konkurencyjnej każdy z nich wykorzystuje przede wszystkim potencjał własnej marki (marka ŚNIEŻKA należy do grupy marek najsilniejszych w branży).

Biorąc pod uwagę powyższe należy liczyć się z możliwością zmian w kształtowaniu się udziałów poszczególnych producentów w rynku farb i lakierów.

Ryzyko związane z rynkiem budowlanym

Dane o produkcji budowlano-montażowej w I półroczu 2006r. wskazują że sytuacja w branży budowlanej, zdecydowanie się poprawiła pomimo niekorzystnych pierwszych miesięcy, na co miały wpływ niekorzystne zjawiska pogodowe. Tendencja ta kontynuowana jest w kolejnych miesiącach. Można więc oceniać, że w III kw. 2006 r. dynamika produkcji w budownictwie będzie wyraźnie wyższa niż w poprzednim okresie (zarówno w ujęciu rocznym jak i kwartalnym).

Wobec optymistycznych sygnałów w badaniach koniunktury, utrzymującego się bardzo silnego wzrostu robot w przedsiębiorstwach zajmujących się przygotowaniem terenu pod budowę oraz oczekiwanego wzrostu absorpcji funduszy z UE finansujących projekty infrastrukturalne, perspektywy wzrostu produkcji w branży budowlanej w kolejnych kwartałach są korzystne.

Wzrost inwestycji i ożywienie w budownictwie jakie wystąpiły w ostatnich miesiącach w gospodarce krajowej budzą optymizm, gdyż w efekcie winny się przełożyć na przesunięty w czasie wzrost popytu w branży farb i lakierów (wykończeniowy etap inwestycji).

Ryzyko związane z kanałami dystrybucji.

Sprzedaż wyrobów ŚNIEŻKI odbywa się poprzez klastyczny model dystrybucji:

FARBRYKA – HURTOWNIA – SKLEPY (firmowe, detaliczne), FIRMY BUDOWLANE – KLIENT OSTATECZNY.

Coraz bardziej widocznym uczestnikiem rynku są rozbudowujące się sieci marketów budowlanych. Obecność wyrobów Spółki w sieci marketów budowlanych nie jest zbyt powszechna. Dlatego Spółka nawiązała bezpośrednią współpracę z 3-ma sieciami, która ma charakter sondażowy i dotyczy wybranych produktów.

Elementem powodującym zmniejszenie ryzyka związanego z kanałami dystrybucji jest kapitałowe związanie najbardziej dynamicznych odbiorców poprzez emisję obligacji, które zostały w czerwcu 2006r. zamienione na akcje.

Ryzyka i zagrożenia związane z kontrolą należności

Ryzyko związane z kontrolą należności oceniamy jako niewielkie. Wynika to ze stałego monitorowania spływu należności. Spółka korzysta w tym zakresie z usług renomowanej Kancelarii Prawnej. Standardem jest wstrzymywanie dostaw w sytuacji zwłoki z zapłatą przez Klientów ustalonej kwoty granicznej. Czynnikiem mobilizującym kontrahentów jest również ubezpieczenie należności w T.U. Euler Hermes. Ubezpieczenie obejmuje około 85% Klientów, w tym wszystkich, którzy mają saldo obrotów powyżej 100 tys. zł. Potwierdzeniem niskiego poziomu ryzyka związanego z należnościami jest spadek udziału należności przeterminowanych w kwocie należności ogółem oraz fakt, że zdecydowaną większość należności przeterminowanych stanowią należności, których zwłoka w zapłacie nie

przekracza 30 dni. Spółka dokonuje też systematycznej weryfikacji dystrybutorów i niesolidni kontrahenci są eliminowani z grupy bezpośrednich odbiorców.

Ryzyko walutowe

Spółka importuje surowce używane do produkcji głównie z Europy Zachodniej, w związku z czym posiada zobowiązania nominowane w EURO, oraz eksportuje wyroby do krajów Europy Wschodniej i otrzymuje wpływy ze sprzedaży eksportowej w USD. Firma jest więc narażona na ryzyko wynikające ze zmian kursu obydwu tych walut w stosunku do złotego. Zmiany kursów walut jakie miały miejsce w I półroczu 2006r. miały tendencje korzystne dla Spółki.

Ryzyko zaangażowania Spółki na Ukrainie oraz na innych rynkach Europy Wschodniej

Ukraina

W związku z niekorzystnym kursem na Ukrainie Spółka przeszła na rozliczanie w PLN. W tej sytuacji ryzyko kursowe jest związane tylko z kursem PLN w stosunku do UAH. Polityka Rządu Ukrainy zmierza w kierunku obniżenia ceł zarówno na surowce, jak i wyroby gotowe. Niekorzystne zmiany to likwidacja ulg w specjalnych strefach ekonomicznych, co bezpośrednio dotyczy fabryki w Jaworowie, która wchodzi w skład Grupy Kapitałowej ŚNIEŻKA.

Białoruś

W celu uniknięcia ryzyka kursowego na Białorusi podjęto działania zmierzające do przejścia na rozliczanie w PLN. Polityka Rządu Białorusi nie sprzyja rozwojowi wolnego rynku, wprowadzane są wysokie cła i inne ograniczenia poza-taryfowe. Istnieje prawdopodobieństwo innych utrudnień administracyjnych w związku z nieprzychylną polityką obecnego rządu w stosunkach do Polski.

Mołdawia

W przypadku rynku mołdawskiego istnieje szansa przejścia obecnych odbiorców na rozliczanie w PLN, jednak jest to zależne tylko od umożliwienia zakupu naszej waluty od banków mołdawskich.

Pozostałe rynki wschodnie

Pozostałe rynki wschodnie (Litwa, Łotwa) w obecnej chwili prowadzą transakcje w EUR i nie przewidują zmiany waluty. Słowacja, Rumunia prowadzą transakcje w PLN.

Ryzyko wzrostu cen surowców

Na poziom cen surowców w naszej firmie ma znaczący wpływ ryzyko walutowe oraz poziom cen ropy naftowej. W ostatnim czasie obserwowany jest wzrost cen ropy naftowej na giełdach, a co za tym idzie wzrost cen w sektorze chemicznym.

Ryzyko związane ze zmianami w polskim systemie podatkowym

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej bez wątpienia wywarło wpływ na polski system podatkowy. W pierwszej kolejności należy zauważyć dostosowywanie krajowych regulacji do norm obowiązujących we Wspólnocie, które skutkuje tym, że nie można czytać i interpretować wewnętrznych przepisów w oderwaniu od prawa wspólnotowego. Można

to dostrzec zarówno w obszarze podatków pośrednich (VAT, akcyza), jak i podatków bezpośrednich (CIT). Można również zauważyć, że implementacja prawa wspólnotowego, w którego normach kładzie się relatywnie większy nacisk na sens ekonomiczny operacji gospodarczych niż na ich strukturę prawną, ma wpływ na wykładnię prawa podatkowego w naszym kraju. Polskie przepisy nie zawierają szeregu rozwiązań, które w praktyce mogą decydować o lokalizacji inwestycji w Polsce lub dokonywaniu transakcji z udziałem polskich podmiotów.

Ryzyko niezrealizowania inwestycji planowanych

Zadania inwestycyjne planowane do realizacji w 2006 roku zawarto w zatwierdzonym przez Radę Nadzorczą planie inwestycji na 2006 rok. Główne zadania inwestycyjne związane z rozbudową zdolności produkcyjnych, poprawą i usprawnieniem gospodarki magazynowej i dystrybucji wyrobów, rozbudową infrastruktury firmy oraz zadania związane z ochroną środowiska naturalnego winny zostać wykonane w całości.

Ewentualne niewykonanie niektórych zadań inwestycyjnych w planowanym zakresie, ma związek głównie ze zmieniającą się polityką rozwojową i weryfikacją przyjętych założeń dotyczących otoczenia Firmy i nie niesie żadnego ryzyka z tytułu ograniczenia zdolności produkcyjnych, pogorszenia jakości wyrobów czy też utrudnień w funkcjonowaniu Firmy.

11. Podsumowanie

Zarząd Spółki pozytywnie ocenia działania Spółki realizowane w okresie I półrocza 2006 roku. Działania te przyczyniły się do uzyskania wysokiej efektywności Spółki, a osiągnięte w trudnej sytuacji na rynku farb i lakierów wyniki w zakresie wielkości sprzedaży, wydajności, pozycji rynkowej, a zwłaszcza sytuacji finansowej, są zgodne z realnymi możliwościami i stanowią podstawę do dalszego rozwoju firmy. W II połowie 2006 roku Zarząd Spółki będzie w dalszym ciągu realizował strategię Firmy zmierzającą do umacniania pozycji rynkowej Spółki, systematycznej poprawy jej wyników oraz wzrostu wartości rynkowej.

Zarząd Fabryki Farb i Lakierów „Śnieżka” w Lubzinie

Podpisy Członków Zarządu

1. **Piotr Mikrut** _____

2. **Witold Waśko** _____

3. **Janusz Kęsek** _____

Lubzina, dnia 25 września 2006 roku