KOMENTARZ ZARZĄDU AMICA WRONKI S.A.
DO RAPORTU ZA CZWARTY KWARTAŁ 2005 r.
PREZENTOWANEGO WEDŁUG POLSKICH STANDARDÓW RACHUNKOWOŚCI

I. Wstęp Prezesa Zarządu.

Podsumowując ostatni - nienajlepszy w porównaniu z rokiem 2004 - kwartał minionego roku, przede wszystkim należy zwrócić uwagę na fakt osiągnięcia przez Spółkę najwyższych przychodów w porównaniu z pierwszymi trzema kwartałami. Odnosi się to zarówno do sprzedaży krajowej, jak również eksportowej.

Ostatnie miesiące ubiegłego roku przyniosły na rynku AGD w kraju niewielkie ożywienie w stosunku do końcówki roku 2004, spowodowane w dużym stopniu zniesieniem od stycznia 2006 tzw. ulgi remontowej. Odpowiedź na zwiększone zainteresowanie konsumentów stanowiła oferta sprzętu gospodarstwa domowego, w której przeważały modele bardzo atrakcyjne cenowo, lecz charakteryzujące się ograniczonym wyposażeniem. Z tego powodu wysokojakościowe towary Amiki nieznacznie straciły swoje udziały w rynku. Zamierzamy je odzyskać poprzez wprowadzenie asortymentu do segmentu najniższych cen.

Zgodnie z wcześniejszymi zapowiedziami, Spółka konsekwentnie rozwijała sprzedaż eksportową, której udział w obrotach całkowitych wzrósł w czwartym kwartale 2005 o 10% w stosunku do tego okresu w roku 2004. W przełożeniu na wzrost wartościowy w mln EURO to aż 26 %.

Warto wspomnieć, że w ostatnim kwartale 2005 Spółka poprawiła rentowność brutto na sprzedaży – wzrost ten to głównie odzwierciedlenie poprawy rentowności na sprzedaży eksportowej. Co ważne, pomimo nadal utrzymującej się silnej pozycji polskiej waluty w stosunku do EURO, odnotowaliśmy wzrost rentowności liczonej w złotówkach.

W omawianym okresie Spółka w dalszym ciągu kontynuowała działania usprawniające politykę handlową w kraju, niwelujące efekty podwyżek cen komponentów oraz minimalizujące wpływ wahań kursu EURO/PLN. Wszystkie te działania nie zdołały jednak zniwelować wpływu opisanych wyżej negatywnych czynników i Spółka osiągnęła w czwartym kwartale wynik negatywny.

Prezes Zarządu
Jacek Rutkowski

II. Najważniejsze informacje

1. Przychody Spółki Amica Wronki S.A. w IV kwartale 2005 r. wyniosły 294,5 mln zł, co stanowi 98,4% przychodów osiągniętych w IV kwartale roku 2004.
2. W porównaniu do wcześniejszych kwartałów Spółka wygenerowała na rynku krajowym najwyższe w roku 2005 obroty jednakże nie był to oczekiwany, gwałtowny przyrost sprzedaży.
3. Wysoką dynamiką charakteryzowały się przychody ze sprzedaży eksportowej, które liczone w EUR wzrosły o 26,1% w relacji do IV kwartału roku 2004, liczone natomiast w PLN wzrosły o 18,7%
4. Udział sprzedaży eksportowej w sprzedaży ogółem wzrósł w IV kwartale 2005 r. do 56,6% z 46,6% w IV kwartale ubiegłego roku.
5. W IV kwartale 2005 Spółka poniosła stratę w wysokości 2,7 mln zł. Na osiągnięcie wyniku gorszego niż w IV kwartale ubiegłego roku wpłynęła głównie niższa sprzedaż na rynku krajowym i umocnienie się złotego. W skali całego roku Spółka wypracowała zysk netto w wysokości 3,3 mln zł.

6. Kapitały własne Spółki wyniosły na dzień 31.12.2005 r. 307,3 mln zł i są o 5,7 mln zł wyższe niż na 31.12.2004 r.
7. Wskaźniki zadłużenia i płynności kształtują się na poziomach zbliżonych do okresu porównywanego.

III. Komentarz do sytuacji rynkowej

Rynek AGD w Polsce

W czwartym kwartale 2005 roku sprzedaż sprzętu AGD w Polsce w porównaniu z rokiem 2004 wzrosła wartościowo o 0,9% osiągając ponad 740mln PLN* sprzedaży netto.

Wzrost sprzedaży spowodowany był wzmożonym popytem na kuchnie wolnostojące (FS), sprzęt grzejny do zabudowy (BI) oraz okapy. Od stycznia 2006 przestała obowiązywać ulga remontowa, pozwalająca odliczyć od należnego podatku 19 procent wydatków poniesionych na remont lub modernizację mieszkania czy domu.

Ulga remontowa, wprowadzona jeszcze w latach 90-tych stała się z czasem jedną z najbardziej popularnych ulg wykorzystywanych przez polskich podatników. Co roku korzystało z niej około 8 milionów osób. Zapowiedź zniesienia tej ulgi wpłynęła pozytywnie na sprzedaż produktów podlegających odliczeniu pod koniec roku 2005. Rezultatem zmian był wzrost sprzedaży całego sprzętu grzejnego (BI i FS) w ostatnich dwóch miesiącach roku o 31,5% w stosunku do roku 2004.

Ostatecznie cały IVQ 2005 zamknął się następującymi zmianami sprzedaży do 2004:

Sprzęt grzejny BI (płyty, piekarniki i kuchnie BI):	+ 28,7%
Kuchnie FS:	+ 14,3%
Okapy:	+ 11,3%

W zależności od interpretacji Urzędu Skarbowego różne składowe lub rodzaje powyższych grup produktowych podlegają odliczeniu.

Pozostałe grupy produktowe prócz zmywarek BI zanotowały spadek sprzedaży w porównaniu z IVQ roku 2004.

Chłodnictwo FS:	- 8,2%
Chłodnictwo BI:	- 1,6%
Pralki:	-11,0%

Zmywarki BI zanotowały wzrost sprzedaży w stosunku do 2004 roku o 18,3%.

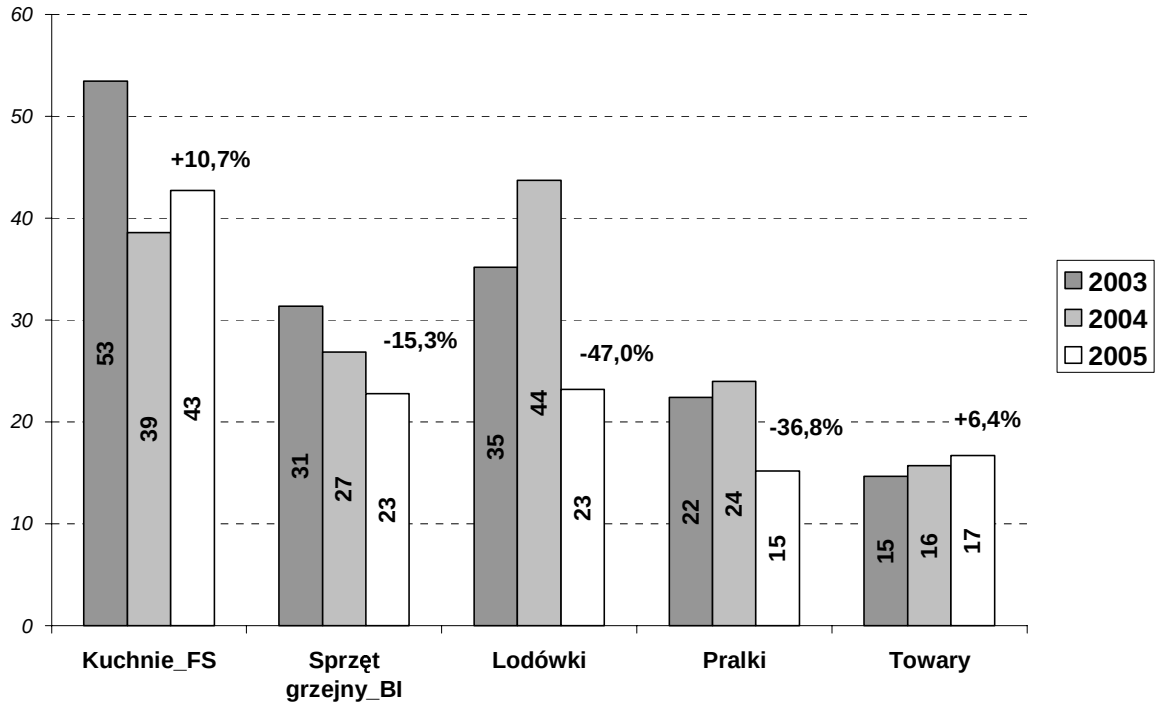
Cały rok 2005 zamknął się spadkiem sprzedaży do roku 2004 o 6,6%.

Amica

W okresie październik – grudzień 2005 do październik – grudzień 2004 Amica odnotowała spadek wartościowych udziałów rynkowych z 18,0% do 16,8%**.
Spadek ten w głównej mierze spowodowany był zmianą udziałów rynkowych w sprzęcie grzejnym BI z 31,7% do 24,0%. Znaczna utrata udziałów rynkowych nastąpiła w sklepach specjalistycznych AGD i hipermarketach, gdzie konkurencja wprowadziła bardzo tanie modele kuchni i piekarników mocno ograniczając przy tym ich wyposażenie. Segment najniższych cen stał się na tyle duży i atrakcyjny, że z początkiem roku 2006 podjęto decyzję o wprowadzeniu do tego segmentu również produktów Amiki. W najbliższym okresie zmiany te powinny przynieść odzyskanie znacznej części udziałów rynkowych.

W pozostałych grupach produktowych Amica odnotowała niewielkie spadki wartościowych udziałów rynkowych w porównaniu z rokiem 2004. Amica pozostała jednak dalej liderem rynku AGD w Polsce.

Sprzedaż na rynku krajowym w IV kwartale w latach 2003-2005 w mln zł (asortyment)



Oszacowano na podstawie posiadanych danych rynkowych

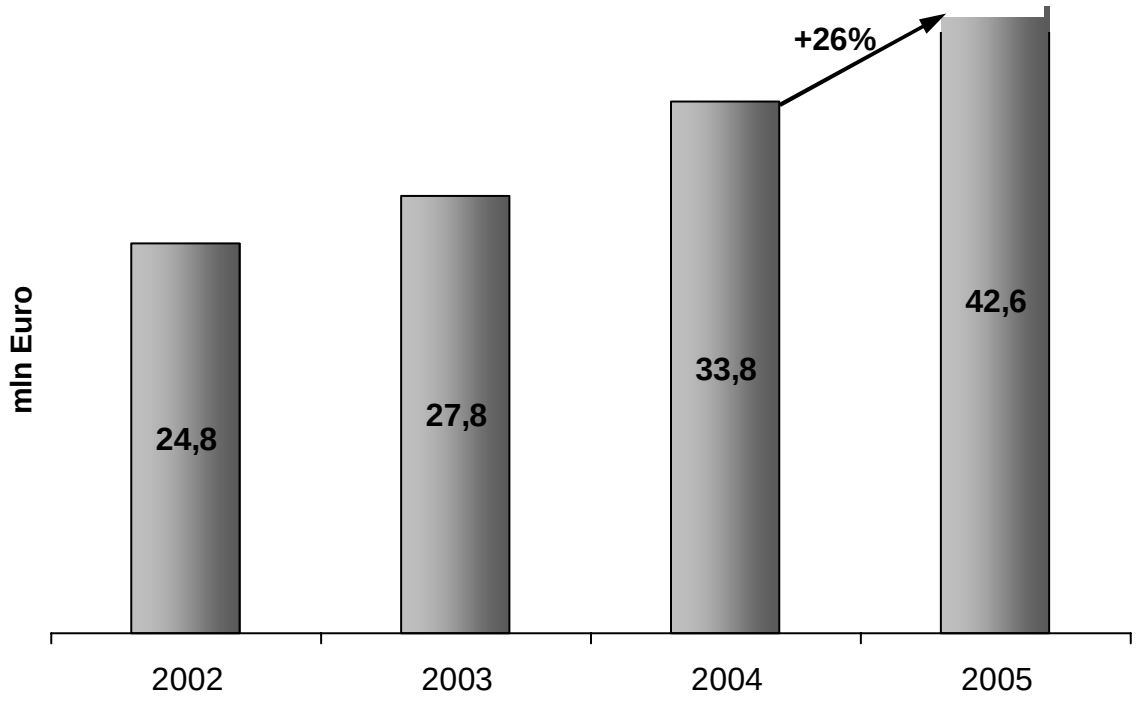
**Dane dotyczące całego rynku AGD nie obejmują kuchni mikrofalowych, zmywarek wolnostojących, zamrażarek skrzyniowych i suszarek.*

*** Dane nie obejmują kuchenek mikrofalowych i zamrażarek.*

2. Sprzedaż eksportowa

Czwarty kwartał 2005 roku Amica zamknęła sprzedażą eksportową na poziomie 42,6 mln EUR, odnotowując 26%-owy wzrost w porównaniu z czwartym kwartałem 2004 r.

Sprzedaż eksportowa w IV kwartale w latach 2002-2005



Największy wartościowy wzrost sprzedaży o 39% (6,3 mln EUR) rok do roku nastąpił w najważniejszym dla Amiki regionie Europy Wschodniej, gdzie sprzedaż jest realizowana pod własną marką Hansa. Sprzedaż do krajów z tego regionu stanowiła w minionym kwartale 53% całości sprzedaży eksportowej. Wzrost ten najbardziej był widoczny w Rosji (o 51%).

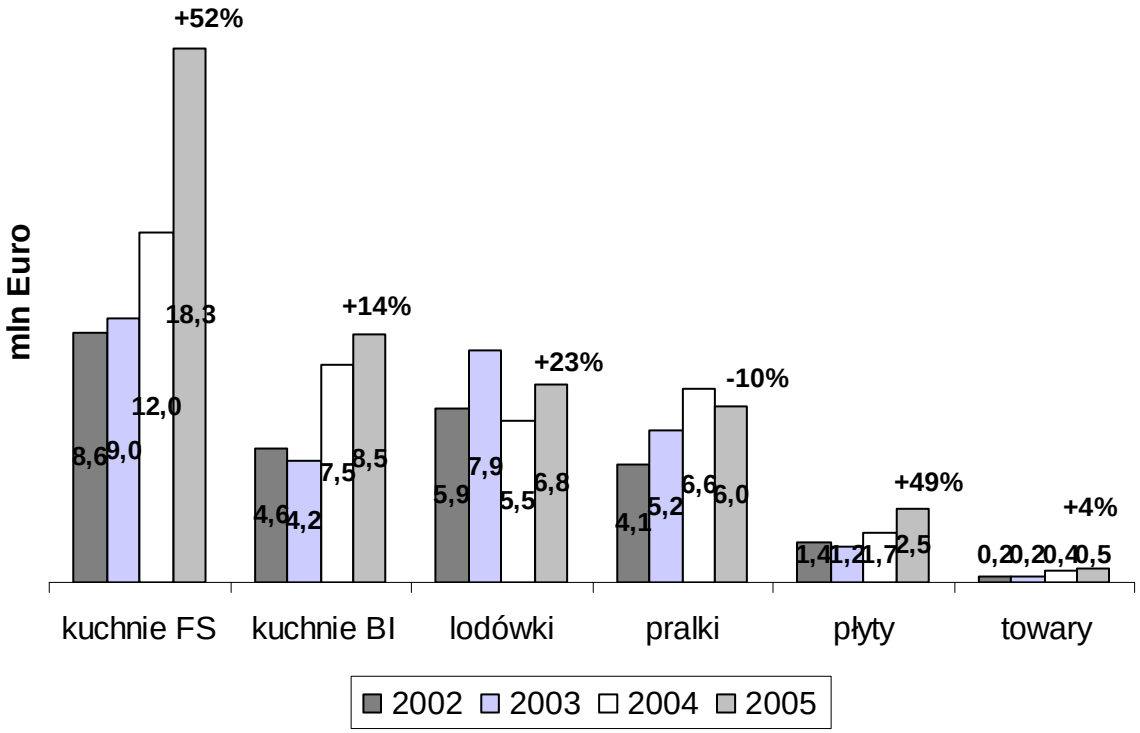
Jedną z głównych przyczyn tak wysokiego przyrostu sprzedaży w Europie Wschodniej jest konsekwentny rozwój sieci dystrybucji.

W drugim co do wielkości regionie sprzedaży, w Europie Zachodniej (stanowiącej 23% eksportu) sprzedaż wzrosła o 6%. Szczególny nacisk kładziony jest na wzrost sprzedaży w Niemczech. Wzrost ten był możliwy głównie dzięki umocnieniu sprzedaży pod własną marką i rozwoju sieci dystrybucji. W 2005 roku Amica nawiązała kontakty z kilkoma nowymi, dużymi, perspektywicznymi partnerami.

Trzeci pod względem wielkości sprzedaży region - Europa Północna (19% eksportu Amiki w czwartym kwartale 2005) charakteryzował się wzrostem o 33%. W tym regionie motorem rozwoju jest należąca do Amiki firma Gram. Wzrost w stosunku do analogicznego kwartału 2004 wyniósł 35%. Spółka duńska podpisała kontrakty z największymi sieciami w Skandynawii i konsekwentnie umacnia swoją wysoką pozycję na tym rynku. Bardzo dobrze rozwija się również współpraca z tradycyjnym partnerem na rynku norweskim. Wspólne działania doprowadziły do osiągnięcia 20% udziału w norweskim rynku kuchni wolnostojących.

Amica inwestuje również w sieć sprzedaży w Rumunii i Czechach. Można się spodziewać, że sprzedaż w tych krajach będzie w najbliższym okresie dynamicznie rosła.

Sprzedaż eksportowa w IV kwartale w latach 2002-2005 (asortyment)



Zmiana obrotów na poszczególnych grupach produktowych wg ich udziału w całkowitym obrocie eksportu wynosiła:

- Kuchnie wolnostojące - osiągnięty obrót w IVQ2005 18,3 mln EUR, co stanowi wzrost w porównaniu z rokiem 2004 o 52%; Największy wzrost miał miejsce w Europie Wschodniej (przede wszystkim Rosja) oraz Południowej (m. in. Grecja i Rumunia).
- Kuchnie i piekarniki do zabudowy: obrót 8,5 mln EUR, wzrost do roku 2004 o 14%. Wzrost ten miał miejsce głównie w Rosji, krajach nadbałtyckich oraz Rumunii. Amica oprócz umocnienia swojej dobrej pozycji w sprzedaży kuchni wolnostojących koncentruje się na rozwoju sprzedaży sprzętu do zabudowy.
- Lodówki wolnostojące i do zabudowy: obrót 6,8 mln EUR, wzrost do roku 2004 o 23%. Taki wzrost był możliwy dzięki dobrej koniunkturze na największym dla Amiki rynku sprzętu chłodniczego w Skandynawii.
- Pralki: obrót 6 mln EUR; spadek w porównaniu z rokiem ubiegłym o 10% spowodowany był mniejszą sprzedażą na rynkach wschodnich. Na pozostałych rynkach Amica odnotowała wzrost sprzedaży pralek.
- Płyty: obrót 2,5 mln EUR, wzrost do roku 2004 o 49%. - głównie w Rosji, Danii, Rumunii.
- Towary: obrót 500 tys. EUR, wzrost do roku 2004 o 4% - rosnąca sprzedaż w Europie Wschodniej oraz Południowej.

Jednym z celów strategicznych Amiki jest zwiększanie sprzedaży pod własnymi markami. Udział sprzedaży produktów pod marką własną osiągnął w IV kwartale 2005 r. 77% całości obrotów.

IV. WYNIKI FINANSOWE

1. Rachunek zysków i strat

1.1 Rachunek zysków i strat za IV kwartał 2005 roku

Przychody i koszty	IV kw. 2005 Wartość	%	IV kw. 2004 Wartość	%	Różnica	Dynamika
w tys. zł	(1)	(2)	(3)	(4)	(1)-(3)	(1)/(3) w %
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	294 479	100,0	299 118	100,0	(4 639)	98,4
Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów	234 318	79,6	239 348	80,0	(5 030)	97,9
Zysk brutto ze sprzedaży	**60 161**	**20,4**	**59 770**	**20,0**	**391**	**100,7**
Koszty sprzedaży	14 204	4,8	6 351	2,1	7 853	223,6
Koszty ogólnego zarządu	36 456	12,4	32 364	10,8	4 092	112,6
Zysk na sprzedaży	**9 501**	**3,2**	**21 055**	**7,0**	**(11 554)**	**45,1**
Wynik na poz. działalności operacyjnej	(5 949)	-2,0	(8 723)	-2,9	2 774	68,2
Zysk z działalności operacyjnej	**3 552**	**1,2**	**12 332**	**4,1**	**(8 780)**	**28,8**
Wynik na działalności finansowej	(5 595)	-1,9	(9 203)	-3,1	3 608	60,8
Zysk brutto	**(2 043)**	**-0,7**	**3 129**	**1,0**	**(5 172)**	
Podatek dochodowy	(690)	-0,2	(644)	-0,2	(46)	107,1
Zysk netto	**(2 733)**	**-0,9**	**2 485**	**0,8**	**(5 218)**	

W czwartym kwartale 2005 roku przychody Spółki ze sprzedaży ogółem wyniosły 294,5 mln zł i były niższe o 1,6% niż w analogicznym okresie roku ubiegłego. W strukturze przychodów podobnie jak w poprzednich kwartałach utrzymuje się tendencja wzrostu udziału przychodów z eksportu. W IV kwartale 2005 r. sprzedaż na rynki zagraniczne liczona w polskiej walucie wyniosła 165,5 mln zł i wzrosła o 19% w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego. Ta sama sprzedaż wyrażona w EUR wyniosła natomiast 42,6 mln, co oznacza wzrost o 26% (IV kwartał 2004 to 33,8 mln EUR).

Sprzedaż krajowa w analizowanym okresie w porównaniu z IV kwartałem 2004 r. była o 30,7 mln zł niższa i wyniosła 129 mln zł. Należy jednak zaznaczyć, że zrealizowana przez Spółkę sprzedaż w IV kwartale była najwyższa w porównaniu do poprzednich kwartałów bieżącego roku.

W IV kwartale 2005 roku rekordowy poziom w historii Spółki osiągnął udział eksportu w sprzedaży ogółem, który wyniósł 56,2% (w IV kwartale ub.r. wynosił 46,6%).

Udział eksportu w przychodach ogółem	IQ/04	IIQ/04	IIIQ/04	IVQ/04	IQ/05	IIQ/05	IIIQ/05	IVQ/05
	47,2%	39,5%	37,7%	46,6%	55,2%	48,1%	53,4%	56,2%

Przy spadku poziomu sprzedaży ogółem, Spółka poprawiła rentowność brutto na sprzedaży z 20,0% w roku ubiegłym do 20,4% w roku bieżącym. Tym samym w IV kwartale 2005 roku zysk brutto na sprzedaży wzrósł w porównaniu do analogicznego okresu roku 2004 i wyniósł 60,2 mln zł.

Wzrost rentowności na poziomie zysku brutto na sprzedaży był wypadkową, z jednej strony wzrostu rentowności na sprzedaży eksportowej, a z drugiej spadku rentowności na sprzedaży krajowej. Rentowność sprzedaży eksportowej wyniosła 18,1% i była wyższa od osiągniętej w IV kwartale 2004 roku o 2,8 p.p. Należy podkreślić, że wzrost rentowności liczonej w złotówkach miał miejsce, pomimo znacznego umocnienia się naszej waluty w stosunku do euro. Nastąpił on przede wszystkim w wyniku zwiększenia sprzedaży sprzętu grzejnego. W efekcie poprawy sprzedawanego mixu oraz realizacji wyższych obrotów na

klientach wschodnich, rentowność brutto na sprzedaży tej grupy wyrobów wzrosła o 4,1 p.p. Ponadto w strukturze sprzedaży eksportowej wyrobów gotowych udział tego, najbardziej rentownego asortymentu, wyniósł 70% w porównaniu do 63% w IV kwartale roku 2004.

Relatywnie duża poprawa rentowności na eksporcie została w znacznej części zdeprecjonowana poprzez spadek rentowności sprzedaży na rynku krajowym. Na tym samym poziomie zysku, rentowność sprzedaży krajowej spadła o 0,7 p.p. i wyniosła 23,4%. Spadek rentowności sprzedaży krajowej nastąpił przede wszystkim w wyniku wzrostu obciążeń bonusami sprzedażowymi. Biorąc pod uwagę tylko różnice na warunkach handlowych obowiązujących w dwóch porównywanych okresach Spółka zwiększyła przedmiotowe koszty o ok. 3,4 mln zł.

W efekcie dynamicznego wzrostu udziału sprzedaży eksportowej w sprzedaży ogółem ulega zwiększeniu nadwyżka przychodów realizowanych w euro nad kosztami. Na poziomie zysku operacyjnego otwarta pozycja walutowa w samym IV kwartale 2005 r. wyniosła 12,9 mln EUR. Relacja otwartej pozycji walutowej do wielkości sprzedaży eksportowej w IV kwartale ub. r. była najwyższa i wyniosła 30%. Za cały 2005 r. nadwyżka przychodów nad kosztami wyniosła 34,8 mln EUR i stanowiła 25% wartości sprzedaży eksportowej (w 2004 r. odpowiednio 3%). Ubiegły rok był pierwszym rokiem w historii Spółki, w którym nadwyżka przychodów w nad kosztami była w każdym z miesięcy dodatnia i kształtowała się w przedziale od 1,3 do 4,8 mln EUR. Z dużym prawdopodobieństwem sytuacja taka utrzyma się również w kolejnych latach.

Nierównowaga w rachunku operacyjnym wpływa na saldo przepływów pieniężnych, jakie Spółka zrealizowała w samym IV kwartale, jak i w całym 2005 r. Nadwyżka wpływów na wypływami wyniosła odpowiednio 11,9 mln EUR i 23,7 mln EUR i większości została przewalutowania na PLN.

W celu minimalizowania wpływu wahań kursu EUR/PLN na wynik Spółki podjęto dwa rodzaje działań:

1) stosowano aktywny hedging walutowy,
2) uzupełniono politykę rachunkowości o politykę zabezpieczeń przed wahaniami kursów, zgodnie z którą Spółka może prezentować efekty zabezpieczeń w wyniku operacyjnym, a nie jak dotąd w działalności finansowej. Przedmiotowa polityka weszła w życie począwszy od 1 października 2005 r. Zgodnie z polityką Spółki przedmiotem zabezpieczenia są przepływy pieniężne w walucie obcej.

Na koniec 2005 r. wartość nominalna otwartych transakcji zabezpieczających wyniosła 22,5 mln EUR, a ich dodatnia wartość godziwa wyniosła 2,3 mln zł. Większość transakcji zabezpieczających została otwarta jako zabezpieczenie przepływów pieniężnych 2006 r. Oznacza to, że najbardziej wymierne dla działalności Spółki efekty zabezpieczeń pojawią się w 2006 roku. Do dnia sporządzenia niniejszego raportu Spółka kontynuowała zawieranie transakcji zabezpieczających ryzyko i obecnie wartość nominalna transakcji wynosi 36 mln EUR, a ich dodatnia wartość godziwa przekracza 4 mln zł (czyli efektywny kurs zabezpieczenia jest istotnie wyższy od bieżącego kursu rynkowego). Transakcje w łącznej kwocie 34,5 mln EUR zabezpieczają planowane przepływy netto 2006 roku, co oznacza, że około 75% planowanej na 2006 otwartej pozycji walutowej jest zabezpieczona.

Spadek marży na poziomie zysku na sprzedaży spowodowany został zarówno wyższymi kosztami sprzedaży, jak i wyższymi kosztami ogólnego zarządu. W największym stopniu przyczynił się do tego wzrost krajowych wydatków marketingowych - o około 4,5 mln zł w porównaniu do analogicznego okresu 2004 roku. W relacji do przychodów krajowych koszty te wyniosły 11,5%, co oznacza wzrost o 5 p.p. w stosunku do IV kwartału 2004 roku. Decyzję o zwiększeniu wydatków marketingowych na rynku krajowym Spółka pojęła w celu odzyskania udziałów rynkowych.

Ponadto jedną z przyczyn wzrostu kosztów sprzedaży w odniesieniu do IV kwartału 2004 roku jest zmiana modelu współpracy z Amiką International. W roku 2004 Amica International była pośrednikiem w sprzedaży wyrobów produkowanych we Wronkach na

rynki wschodnie (w tym do Rosji), ponosząc jednocześnie całe ryzyko z tym związane. Od 2005 roku sprzedaż na tym kierunku jest realizowana bezpośrednio przez Amikę Wronki SA po cenach sprzedaży Amica International z roku 2004. Jednocześnie Amika Wronki S.A. ponosi wyższe niż do tej pory koszty marketingu na przejętych rynkach, które do 2004 roku w większości pokrywała Amica International. Taka zmiana modelu współpracy była korzystna dla Amiki Wronki S.A., ponieważ korzyści ze zwiększonego obrotu znacznie przekraczają koszty dodatkowych działań marketingowych. Należy równocześnie pamiętać, iż z początkiem 2005 roku to Amika Wronki SA ponosi pełne ryzyko handlu ze wschodem. Wzrost kosztów sprzedaży wynikający ze zmiany modelu współpracy wynosił w IV kwartale 2005 roku 3,6 mln zł.

Nie posiadając własnego Centrum Dystrybucji Spółka zaczęła realizować swoją politykę w zakresie zwiększania dostępności oferowanego asortymentu. W związku z tym wynajmowano zewnętrzne powierzchnie magazynowe, co spowodowało pojawienie się kosztów wynajmu magazynów zewnętrznych w kwocie 0,7 mln zł w kosztach sprzedaży. W ramach tej samej grupy kosztów istotnie zwiększyły się także w porównaniu do IV kwartału 2004 koszty transportu (o 0,9 mln zł) – głównie w wyniku wzrostu obrotów eksportowych. Ponadto spadek zysku na sprzedaży został pogłębiony przez wyższe koszty wynagrodzeń o 1,0 mln zł.

Wynik na pozostałej działalności operacyjnej był lepszy o 2,8 mln zł. Było to związane przede wszystkim z niższymi kosztami napraw gwarancyjnych i rezerwami na te koszty, na których obniżenie Spółka kładzie ogromny nacisk z widocznymi efektami.

Wynik na działalności finansowej był w IV kwartale 2005 roku wyższy niż w porównywalnym okresie roku 2004 o 3,6 mln zł. Jednym z powodów tego korzystnego faktu było to, że w tym okresie Amica poniosła prawie o 1 mln zł niższe koszty odsetek. Obniżka tych kosztów nastąpiła dzięki emisji obligacji, niższych stóp procentowych NBP oraz obniżeniu marż banków finansujących działalność Spółki. Pozytywna różnica wynika również z korzystniejszego salda różnic kursowych związanych z działalnością operacyjną.

1.2 Rachunek zysków i strat za 4 kwartały 2005 roku

Przychody i koszty	2005		2004		Różnica	Dynamika
	Wartość	%	Wartość	%		
w tys. zł.	(1)	(2)	(3)	(4)	(1) - (3)	(1)/(3) w %
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	1 036 079	100,0	1 105 062	100,0	(68 983)	93,8
Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów	837 641	80,8	885 080	80,1	(47 439)	94,6
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	**198 438**	**19,2**	**219 982**	**19,9**	**(21 544)**	**90,2**
Koszty sprzedaży	34 624	3,3	22 857	2,1	11 767	151,5
Koszty ogólnego zarządu	128 040	12,4	115 732	10,5	12 308	110,6
Zysk (strata) na sprzedaży	**35 774**	**3,5**	**81 393**	**7,4**	**(45 619)**	**44,0**
Wynik na pozostałej działalności operacyjnej	(16 855)	-1,6	(24 884)	-2,3	8 029	67,7
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	18 919	1,8	56 509	5,1	(37 590)	33,5
Wynik na działalności finansowej	(13 569)	-1,3	(19 632)	-1,8	6 063	69,1
Zyski/straty nadzwyczajne	0	0,0	0	0,0	0	0,00
Zysk (strata) brutto	**5 350**	**0,5**	**36 877**	**3,3**	**(31 527)**	**14,5**
Podatek dochodowy	2 058	0,2	7 326	0,7	(5 268)	28,1
Zysk (strata) netto	**3 292**	**0,3**	**29 551**	**2,7**	**(26 259)**	**11,1**

W całym 2005 roku Spółka zanotowała spadek wartości przychodów ze sprzedaży ogółem o 69 mln zł. W relacji do roku 2004 w strukturze przychodów nastąpiły istotne zmiany. Jeżeli w roku 2004 udział sprzedaży krajowej w przychodach ogółem wynosił 57,2% a sprzedaży eksportowej 42,8% to w roku 2005 relacje te wyniosły: kraj – 46,5%, eksport - 53,5%. Eksport w roku 2005, jak zapowiadano wcześniej, był głównym źródłem przychodów Spółki. W relacji do 2004 roku sprzedaż krajowa spadła o 150,4 mln zł (spadek o 23,8%), eksportowa natomiast wyrażona w PLN wzrosła o 81,4 mln (wzrost o 17,2%). Dynamika eksportu jest jeszcze wyższa jeżeli wyrazimy ją w walucie sprzedaży - EUR. W roku 2005 Spółka wyeksportowała za 139,8 mln EUR, podczas gdy w 2004 roku za 106,7 mln EUR, co daje wzrost aż o 31%. Należy jednak pamiętać, że niekorzystnie na rentowność eksportową wpłynęło umocnienie się złotego względem EUR. Jeżeli w roku 2005 sprzedaż eksportowa była realizowana po średnim kursie 3,9653 zł, to w roku 2004 po 4,4291 – spadek o 10,5%. Oznacza to, że gdyby kurs w roku 2005 był porównywalny z kursem roku 2004 przychody eksportowe byłyby o 64,8 mln zł wyższe, a wynik brutto na sprzedaży byłby wyższy o 11 mln zł.

Wypracowany zysk brutto na sprzedaży ogółem jest o 21,5 mln zł niższy niż w roku ubiegłym. Podstawową przyczyną spadku zarówno zysku, jak i rentowności na tym poziomie jest spadek udziału sprzedaży krajowej w sprzedaży ogółem, która na tym poziomie jest bardziej rentowna. Rentowność brutto na sprzedaży krajowej wyrobów pozostała na poziomie zbliżonym z 2004 i wyniosła 21%, jednak spadek obrotów na tym kierunku o ponad 158 mln zł spowodował zmniejszenie zysku o 33,2 mln zł. Niższe przychody na rynku krajowym po części zostały zrekompensowane wyższymi obrotami na rynku eksportowym. Jednak umacnianie się złotego spowodowało, że osiągnięta masa zysku brutto na sprzedaży eksportowej pozostała na tym samym poziomie co w roku poprzednim i wyniosła ok. 88 mln zł. W konsekwencji pogorszeniu uległa rentowność sprzedaży eksportowej, która obniżyła się o 2,6 p.p.

Wzrost kosztów sprzedaży i kosztów ogólnego zarządu wynika głównie ze wzrostu kosztów marketingowych o ok. 9,0 mln zł w stosunku do roku 2004 oraz ze zmiany modelu współpracy z Amica International, co zostało opisane w części dotyczącej czwartego kwartału.

Podobnie jak w czwartym kwartale również w skali całego roku poprawie uległo saldo na pozostałej działalności operacyjnej i działalności finansowej. Wynik na działalności operacyjnej wzrósł o 8,0 mln zł w porównaniu do roku 2004. Nastąpiło to przede wszystkim w efekcie spadku kosztów napraw gwarancyjnych i rezerw na te koszty. Natomiast saldo działalności finansowej uległo poprawie o 6,1 mln zł w związku z niższymi kosztami odsetek od zaciągniętych kredytów i korzystniejszym wynikiem na różnicach kursowych z działalności operacyjnej.

2. Struktura przychodów

2.1 Struktura przychodów w IV kwartale 2005 roku

W przychodów krajowych w IV kwartale 2005 roku nastąpił spadek sprzedaży we wszystkich grupach produktowych. Na sprzedaży kuchni spadek wyniósł 5,4 mln zł, na sprzedaży lodówek 20,6 mln zł, na sprzedaży pralek 9,4 mln zł. Sprzedaż towarów była na poziomie zbliżonym do analogicznego okresu poprzedniego roku.

W sprzedaży eksportowej największy wzrost zanotowano na sprzedaży kuchni aż 27,0 mln zł. Sprzedaż lodówek wzrosła o 3,7 mln zł, spadła natomiast o 5,2 mln zł sprzedaż pralek.

w tys. zł.	IV kwartał 2005	Udział w przychodach w IV kw 2005	IV kwartał 2004	Udział w przychodach w IV kw 2004	Zmiana (2)-(4)	Dynamika (2)/(4)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Kraj	**129 025**	**43,8%**	**159 723**	**53,4%**	**-30 697**	**80,8%**
A. Wyroby	91 848	31,2%	127 323	42,6%	-35 474	72%
B. Towary	15 904	5,4%	15 810	5,3%	94	101%
C. Pozostałe	21 273	7,2%	16 590	5,5%	4 683	128%
Eksport	**165 454**	**56,2%**	**139 394**	**46,6%**	**26 060**	**118,7%**
A. Wyroby	162 551	55,2%	137 034	45,8%	25 518	119%
B. Towary	1 772	0,6%	1 524	0,5%	249	116%
C. Pozostałe	1 130	0,4%	837	0,3%	294	135%
RAZEM	**294 479**	**100,0%**	**299 117**	**100,0%**	**-4 637**	**98,5%**

2.2 Struktura przychodów w 2005 roku

W przychodów krajowych w roku 2005 zanotowano spadki we wszystkich grupach asortymentowych. Na sprzedaży kuchni spadek wyniósł 70,6 mln zł, na sprzedaży lodówek 48,9 mln zł, na sprzedaży pralek 38,7 mln zł, na sprzedaży towarów 7,4 mln zł.

W sprzedaży eksportowej największy wzrost miał miejsce na sprzedaży kuchni i wyniósł 91,6 mln zł. Sprzedaż lodówek wzrosła o 1,1 mln zł, spadła natomiast o 12,8 mln zł sprzedaż pralek.

w tys. zł.	2005	Udział w przychodach w 2005	2004	Udział w przychodach w 2004	Zmiana (2)-(4)	Dynamika (2)/(4)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Kraj	**481 919**	**46,5%**	**632 305**	**57,2%**	**-150 387**	**76,2%**
A. Wyroby	361 310	34,9%	519 492	47,0%	-158 182	70%
B. Towary	51 527	5,0%	58 940	5,3%	-7 413	87%
C. Pozostałe	69 082	6,7%	53 874	4,9%	15 208	128%
Eksport	**554 159**	**53,5%**	**472 756**	**42,8%**	**81 403**	**117,2%**
A. Wyroby	545 460	52,6%	465 493	42,1%	79 967	117%
B. Towary	4 969	0,5%	4 236	0,4%	734	117%
C. Pozostałe	3 731	0,4%	3 028	0,3%	703	123%
RAZEM	**1 036 078**	**100,0%**	**1 105 062**	**100,0%**	**-68 984**	**93,76%**

3. Bilans Amica Wronki S.A.

AKTYWA	Stan na 31.12.2005		Stan na 31.12.2004		Różnica
	Wartość	Udział %	Wartość	Udział %	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(2)-(4)
A. Aktywa trwałe	**421 005**	**53,1**	**399 247**	**55,4**	**21 758**
1.Wart. niemater. i prawne	8 045	1,0	9 267	1,3	-1 222
3.Rzeczowe aktywa trwałe	331 662	41,8	305 553	42,4	26 109
4.Inwestycje długoterminowe	71 782	9,1	75 473	10,5	-3 691
5.Długoterminowe RMK	9 516	1,2	8 954	1,2	562
B. Aktywa obrotowe	**371 269**	**46,9**	**321 030**	**44,6**	**50 239**
1.Zapasy	103 161	13,0	97 675	13,6	5 486
2.Należności krótkoterminowe	243 970	30,9	210 965	29,3	33 005
3.Inwestycje krótkoterminowe	23 954	3,0	12 023	1,7	11 931
4.Krótkoterminowe RMK	184	0,0	367	0,0	-183
RAZEM AKTYWA	**792 274**	**100,0**	**720 277**	**100,0%**	**71 997**

PASYWA	Stan na 31.12.2005		Stan na 31.12.2004		Różnica
	tys. zł	Udział %	tys. zł	Udział %	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(2)-(4)
A. Kapitał własny, w tym:	**307 258**	**38,8**	**301 578**	**41,9**	**5 680**
1. Kapitał zakładowy	17 475	2,2	17 475	2,4	0
2. Akcje własne	(23 288)	-2,9	(24 736)	-3,4	1 448
3. Kapitał zapasowy	309 340	39,0	279 332	38,8	30 008
4. Kapitał z aktualizacji wyceny	18 710	2,4	18 240	2,5	470
5. Zysk/Strata z lat ubiegłych	(18 271)	-2,3	(18 284)	-2,5	13
6. Zysk/Strata netto	3 292	0,4	29 551	4,1	-26 259
B. Zobowiązania i rezerwy	**485 016**	**61,2**	**418 699**	**58,1**	**66 317**
1. Rezerwy na zobowiązania	48 241	6,1	38 806	5,4	9 435
2. Zobowiązania długoterminowe	99 637	12,6	79 247	11,0	20 390
3. Zobowiązania krótkoterminowe	336 788	42,5	300 237	41,7	36 551
4. Rozliczenia MK	350	0,0	409	0,0	-59
RAZEM PASYWA	**792 274**	**100,0**	**720 277**	**100,0**	**71 997**

Suma bilansowa Spółki wzrosła w stosunku do końca grudnia 2004 o 10%. Dokonano w tym czasie inwestycji zarówno w aktywa trwałe jak i obrotowe. O 8,5% wzrosła wartość rzeczowych aktywów trwałych, a o 15,6% przyrosły należności krótkoterminowe. Finansując w/w przyrosty majątku Spółka zwiększyła poziom zadłużenia z 58% do 61%. W stosunku do stanu z końca 2004 roku wskaźnik płynności bieżącej uległ nieznacznej poprawie i wyniósł 1,02, co oznacza przyrost dodatniego kapitału obrotowego netto o 3 743 tys. zł do wartości 6 337 tys. zł.

Wzrost aktywów trwałych wiąże się z realizacją planowanych inwestycji w rzeczowe aktywa trwałe. W obrębie dotychczasowego kompleksu produkcyjnego we Wronkach Spółka wybudowała Centrum Dystrybucji. Inwestycja ta umożliwiła poprawę logistyki wewnętrznej oraz zapewniła lepszą dostępność oferowanego asortymentu wyrobów dla klientów. Pierwszym pełnym rokiem, w którym będą widoczne pozytywne efekty w/w inwestycji będzie rok 2006. Ponadto kontynuowana jest inwestycja w odnowę linii technologicznej w Fabryce Kuchni. Celem jej jest zwiększenie mocy produkcyjnych oraz poprawienie wzornictwa sprzętu grzejnego.

Wartość inwestycji długoterminowych Spółki uległa obniżeniu o 3,7 mln zł w porównaniu ze stanem na dzień 31 grudnia 2004. Obniżka ta była wypadkową kilku istotnych zmian w tym obszarze majątku Spółki. Po pierwsze wzrosła wartość inwestycji długoterminowych w SH Ltd o 1,5 mln zł. Nastąpiło to w efekcie trójstronnej umowy zawartej pomiędzy Amica Wronki SA, Amica Commerce s.r.o., a czeskim dystrybutorem

sprzętu AGD. Amica Commerce przejęła od w/w dystrybutora sieć klientów w Czechach za równowartość 1,5 mln zł. Przedmiotową kwotę dystrybutor mógł przeznaczyć jedynie na zakup od SH Ltd akcji Amica Wronki SA w ilości 45 455. W wyniku tej transakcji SH Ltd zmniejszyła stan posiadania akcji Amica Wronki SA do 729 332 akcji. Wraz ze wzrostem z tego tytułu inwestycji długoterminowych, w pasywach Amica Wronki SA zmniejszeniu o tą samą kwotę uległa ujemna wartość akcji własnych do zbycia. Po drugie o 1 091 tys. zł wzrosła wartość inwestycji Spółki w Amica Sport SSA. Nastąpiło to w efekcie darowizny akcji Amica Sport SSA od jednostki dominującej Holding Wronki SA. W wyniku tej transakcji Amica Wronki SA stała się jedynym właścicielem Amica Sport SSA. Spadek wartości inwestycji długoterminowych nastąpił na skutek przeszacowań posiadanego majątku finansowego o zmiany kursu korony duńskiej z 0,5486 zł na dzień 31.12.04 do 0,5174 zł na dzień 31.12.05, w zakresie udziałów w Gram A/S oraz kursu funta cypryjskiego z 7,0298 zł na dzień 31.12.04 do 6,7338 zł na dzień 31.12.05, w zakresie udziałów w SH Ltd. Ponadto nastąpiło przekwalifikowanie z inwestycji długoterminowych na inwestycje krótkoterminowe zapadalnej na 31.12.07 pożyczki podporządkowanej udzielonej spółce GRAM A/S o wartości 808 tys. EUR.

Jednocześnie nastąpił wzrost wartości wszystkich głównych składników majątku obrotowego Spółki. Wyższy poziom zapasów jest wyłącznie następstwem realizacji polityki Spółki w zakresie zwiększania dostępności sprzedawanego asortymentu. Cel ten można teraz realizować dzięki rozpoczęciu eksploatacji nowego Centrum Dystrybucji. Tym samym nastąpiło relatywne zmniejszanie udziału zapasu komponentów do produkcji w wartości zapasów ogółem.

Przyrost wartości należności wynika z dwóch powodów. Po pierwsze, jeden z kluczowych odbiorców Amica Wronki SA, Mars sp. z o.o. został postawiony w stan upadłości i równocześnie zaprzestał spłaty swoich zobowiązań. Saldo należności Mars sp. z o.o. w bilansie Spółki wynosi 33 mln zł. Po drugie nastąpiło świadome wydłużenie terminów płatności dla odbiorców krajowych oraz przejęcie od Amica International bezpośredniej obsługi części rynków eksportowych. W poprzednich warunkach biznesowych Amica International regulowała swoje zobowiązania wobec Amica Wronki S.A. wcześniej niż czynili to wobec niej jej odbiorcy.

Inwestycje krótkoterminowe wzrosły o 11,9 mln zł w relacji do roku ubiegłego. Spółka założyła na kwotę 11 mln zł lokaty, w których jako wkład traktowane były należności od odbiorców. Jest to narzędzie alternatywne w swej istocie do faktoringu. O 0,55 mln zł wzrosła wartość pożyczki udzielonej Amica Sport SSA. Dokonano także wyżej opisanego przekwalifikowania pożyczki podporządkowanej udzielonej przez Amica Wronki SA Spółce GRAM AS z inwestycji długo- na krótkoterminowe. W tym samym czasie Spółka odpisała całą wartość posiadanych udziałów w Prodom sp. z o.o. na kwotę 2 mln zł. Przyczyną tego odpisu była pogarszająca się sytuacja finansowa tej spółki, generowanie przez nią strat i ostatecznie postawienie jej w stan likwidacji.

Wzrost kapitałów własnych nastąpił w efekcie wypracowania 3,2 mln zł zysku netto oraz sprzedaży części posiadanych przez Sidegrove Holding Ltd. akcji Amica Wronki S.A. na kwotę 1,5 mln zł (transakcję opisano powyżej). Dzięki tej transakcji zmniejszeniu uległa wykazywana w pasywach ujemna wartość akcji własnych do zbycia.

Spółka w większym stopniu, niż kapitały własne, wykorzystywała do finansowania działalności kapitał obcy. Większy udział w finansowaniu Spółki posiadały na dzień 31.12.05 przede wszystkim zobowiązania handlowe. Nastąpiło to w efekcie okresowego wydłużenia terminów płatności. Wraz z inwestycjami w aktywa trwałe wzrosła wartość zaciąganych w celu ich finansowania długoterminowych kredytów inwestycyjnych. Ponadto w zaktualizowanych umowach kredytowych oraz umowach refinansujących dotychczasowe zadłużenie, Spółka odroczyła w czasie spłatę kredytów inwestycyjnych zaciąganych na finansowanie inwestycji z lat ubiegłych. Od III kwartale br. dokonano emisji obligacji na kwotę 50 mln zł. Emisja ta została zaoferowana inwestorom instytucjonalnym zgodnie z

właściwymi przepisami prawa. Obligacje zostały wyemitowane w złotych polskich, jako papiery wartościowe na okaziciela, niezabezpieczone, zdematerializowane oraz dyskontowe (zerokuponowe). Agentem emisji jest Bank ABN-AMRO (Polska) S.A. z siedzibą w Warszawie. Na dzień 31.12.2005 Spółka ulokowała na rynku obligacje o wartości 20 mln zł. Emisja ta wydatnie przyczyniła się do zmniejszenia kosztów finansowania w 2005 r..

Poziom rezerw na zobowiązania wyższy o 9,4 mln zł w relacji do roku ubiegłego wynika przede wszystkim z wyjątkowo długiego okresu rozliczeń należnych odbiorcom Spółki bonusów za zrealizowanie rocznych obrotów oraz przeprowadzonych we współpracy z nimi akcji promocyjnych.

Spółka w dalszym ciągu w zakresie relacji poszczególnych pozycji bilansowych, będzie starała się przede wszystkim utrzymywać poziom zadłużenia zbliżony do 60% oraz zachowywać dodatni kapitał obrotowy netto. Zapewni to bezpieczeństwo finansowania bieżącej działalności.

4. Przepływy pieniężne

W ramach działalności operacyjnej na uwagę zasługuje wzrost zobowiązań krótkoterminowych – innych niż kredyty i pożyczki, który w IV kwartale b.r. wyniósł ponad 33 mln zł, a w całym roku ponad 61 mln zł. Wzrost poziomu zobowiązań handlowych nastąpił w następstwie wydłużenia średniego terminu płatności dostawcom komponentów. Równocześnie z tytułu wzrostu należności krótkoterminowych Spółka zanotowała wypływ środków w kwocie ponad 10 mln zł w IV kwartale oraz ponad 33 mln zł w całym roku 2005. Poziom stanów magazynowych nie uległ istotnym zmianom w stosunku do końca 2004 roku w związku z czym nie wpłynął istotnie na przepływy pieniężne z działalności operacyjnej Spółki.

Saldo przepływów na działalności inwestycyjnej wyniosło w IV kwartale br. ponad -20 mln zł, a w całym roku 2005 blisko -44 mln zł. Duży wypływ środków pieniężnych w obszarze działalności inwestycyjnej był głównie efektem finansowania zaplanowanych zadań inwestycyjnych, w tym w szczególności budowy Centrum Dystrybucji oraz modernizacji linii technologicznej sprzętu grzejnego.

W zakresie działalności finansowej, w IV kwartale, na uwagę zasługuje ujemny przepływ pieniężny wynikający z faktu zmniejszenia wartości sprzedanych obligacji korporacyjnych w stosunku do poziomu z końca września ub. r. o kwotę 30 mln zł Jednocześnie w IV kwartale br. nastąpił wzrost poziomu pożyczek i kredytów wynikający głównie ze zwiększenia poziomu wykorzystania limitów kredytów obrotowych. Saldo przepływów z działalności finansowej w IV kwartale wyniosło -21,2 mln zł. W całym 2005 roku na działalności finansowej Spółka zanotowała ujemny przepływ pieniężny w kwocie ponad -24 mln zł, który wynikał głównie ze spłat kredytów i pożyczek w kwocie wyższej od zaciągniętych pożyczek.

Jednoczesne obniżenie poziomu kredytów i pożyczek oraz realizacja programu inwestycyjnego w 2005 roku była możliwa dzięki opisanym pozytywnym przepływom w ramach działalności operacyjnej oraz emisji obligacji komercyjnych.

5. Analiza wskaźnikowa

Wskaźniki rentowności

Wskaźniki rentowności (zyskowności) mierzą zdolność Spółki lub też jej poszczególnych składników majątkowych oraz kapitałów do generowania zysku.

Nazwa Wskaźnika	Formuła obliczeniowa	Dla czwartego kwartału 2005	Dla czwartego kwartału 2004	Dla roku 2005	Dla roku 2004
Rentowność brutto na sprzedaży	Zysk brutto na sprzedaży / przychody ze sprzedaży	20,4%	20,0%	19,2%	19,9%
Rentowność operacyjna	Zysk operacyjny / Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	1,2%	4,1%	1,8%	5,1%
Rentowność sprzedaży brutto	Wynik finansowy brutto * 100 % / Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	-0,7%	1,0%	0,5%	3,3%
Rentowność sprzedaży netto	Wynik finansowy netto * 100% / Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	-0,9%	0,8%	0,3%	2,7%

Przyczyny zmian rentowności zostały opisane w części komentarza dotyczącej rachunku zysków i strat.

Wskaźniki płynności finansowej

Wskaźniki płynności finansowej pozwalają ocenić, czy Spółka posiada wystarczające zasoby finansowe do spłacenia swoich zobowiązań krótkoterminowych.

Nazwa Wskaźnika	Formuła obliczeniowa	Wartość pożądana	Stan na 31.12.2005 roku	Stan na 31.12.2004 roku
Wskaźnik płynności ogólnej	Majątek obrotowy/ Zobowiązania krótkoterminowe	1,6 - 2,0	1,02	1,01
Szybka płynność	(majątek obrotowy – zapasy) / zobowiązania krótkoterminowe	0,8 – 1,0	0,73	0,70
Szybkość obrotu należnościami (w dniach)	Stan należności handlowych * upływ czasu / Sprzedaż netto	-	81	61
Szybkość obrotu zob. z tytułu dostaw (w dniach)	Stan zobowiązań handlowych * upływ czasu / koszty operacyjne	-	99	68
Wskaźnik rotacji zapasów w dniach	Stan zapasów * upływ czasu / koszty operacyjne	-	45	41

W roku 2005 w relacji do roku 2004 wskaźniki płynności uległy nieznacznej poprawie. Wykonany i podtrzymany został podstawowy cel, czyli utrzymanie wskaźnika płynności ogólnej na poziomie ponad 1. Tym samym Spółka cały czas posiada dodatni kapitał obrotowy netto, który na koniec roku 2005 wynosił 6,3 mln zł.

Wskaźniki finansowania działalności

Analiza wskaźnikowa struktury finansowania działalności pozwala określić politykę finansową Spółki poprzez określenie stopnia jej zadłużenia oraz możliwości obsługi tego zadłużenia .

Nazwa Wskaźnika	Formuła obliczeniowa	Wartość pożądana	Stan na 31.12.2005 roku	Stan na 31.12.2004 roku
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	Zobowiązania ogółem / Aktywa	0,5 – 0,7	0,61	0,58
Wskaźnik zadłużenia Kapitału własnego	Zobowiązania ogółem / Kapitały Własne	-	1,58	1,39

Nieznacznemu pogorszeniu uległy wskaźniki zadłużenia, jednakże wskaźnik zadłużenia ogółem znajduje się w granicach pożądanych wartości i, co bardzo ważne, charakteryzuje się dużą stabilnością.