

Niniejsze sprawozdanie z działalności Inter Cars S.A. („Spółka”), w 2004 roku zostało sporządzone zgodnie z § 64 Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 16 października 2001 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych Dz.U.01.139.1569 z późn. zm.).

## 1. Dane o działalności Inter Cars

### 1.1. Informacje o podstawowej działalności

#### Wprowadzenie

**Inter Cars oferuje najszerszy asortyment części samochodowych w Europie Wschodniej.** Posiada w swojej ofercie zarówno części oryginalnych (zgodnie z definicją BER 1400/2001) jak również części o porównywalnej jakości.

**Spółka dysponuje nowoczesnym zapleczem magazynowym**, na który składa się powstały w 2000 roku magazyn centralny w Częstokowie Mazowieckim koło Warszawy o powierzchni 18.000 m2 (wraz z biurami), 45 filii, magazyn regionalny w Poznaniu, magazyn regionalny w Tychach i spółki zależne na Ukrainie oraz w Czechach.

#### Logistyka towarowa

Inter Cars pełni rolę wyspecjalizowanego podmiotu logistycznego, którego zadaniem jest organizacja i finansowanie przepływu towarów od producentów do lokalnych dystrybutorów, działających w formie filii, którzy dostarczają towar finalnym odbiorcom (warsztatom, sklepom, odbiorcom indywidualnym, itp.). Poprzez magazyn centralny zlokalizowany k/Warszawy oraz sieć filii **Spółka dystrybuje towary pochodzące od około 500 dostawców w większości z krajów Unii Europejskiej do ponad dwudziestu tysięcy zarejestrowanych odbiorców.**

#### Kanały dystrybucji

Podstawowym terenem działania Inter Cars jest Polska. Łącznie **dystrybucja towarów działa w oparciu o centrum logistyczne, sieć 47 własnych filii w Polsce, magazyny regionalne w Poznaniu i Tychach oraz zagraniczne spółki zależne.** W magazynie centralnym znajdują się wszystkie grupy produktów, w filiach zaś wyłącznie produkty szybko rotujące, jednakże w takim zakresie, aby utrzymać odpowiednią do potrzeb lokalnych szerokość asortymentu, jego jakość i dostępność. Podstawowa struktura kanałów dystrybucji przedstawiona została w poniższej tabeli.

	2004		2003	
	(tys. zł)	(%)	(tys. zł)	(tys. zł)
Sprzedaż w kraju	453 378	75%	310 983	69,6%
filie	391 939	65%	229 447	51,4%
magazyn centralny	61 439	10%	81 536	18,3%
Sprzedaż eksportowa	152 684	25%	135 539	30,4%
<b>Razem</b>	<b>606 062</b>	<b>100%</b>	<b>446 522</b>	<b>100,0%</b>

Podstawową tendencją jest wzrost udziału sprzedaży za pośrednictwem filii, która zgodna jest ze strategią rozwoju kanałów sprzedaży Spółki. Na początku 2003 roku, Spółka posiadała 24 filie. Na koniec 2004 roku – 43 filie.

#### Magazyny regionalne

**W celu obniżenia kosztów transportu towarów** (bezpośrednie zaopatrzenie filii przez producentów z pominięciem magazynu centralnego) **oraz skrócenia czasu dostawy towarów do filii i zwiększeniu ich częstotliwości** utworzone zostały magazyny regionalne:

- **w Poznaniu** (marzec 2004 roku), który jest odpowiedzialny za zaopatrzenie 10 filii głównie w województwach wielkopolskim, zachodniopomorskim, lubuskim, kujawsko-pomorskim oraz odbiorców detalicznych w Poznaniu i okolicach;
- **w Tychach** (luty 2005 roku), który jest odpowiedzialny za zaopatrzenie docelowo 9 filii głównie w województwach śląskim, opolskim i małopolskim, Inter Cars Ceska Republika oraz odbiorców detalicznych w Katowicach i okolicach.

#### Strategia marketingowo-promocyjna.

**W celu podniesienia jakości obsługi klientów i w konsekwencji wzrostu stopnia ich lojalności, prowadzony jest rozbudowany program działań marketingowo-promocyjnych, obejmujący elementy handlowe, informatyczne, informacyjne i finansowe.**

W 2004 roku zakres prowadzonych projektów został rozszerzony o **projekt spedycja, projekt instalacje gazowe a projekt naczepy** został wyodrębniony w formie spółki zależnej **FEBER Sp. z o.o.**

### **1.2. Ważniejsze zdarzenia mające wpływ na działalność**

Należą do nich:

- **rozwój sieci dystrybucji** – w szczególności wzrost liczby filii oraz rozpoczęcie działalności operacyjnej w Republice Czech,
- **poszerzenie asortymentu sprzedaży** – poprzez wprowadzenie do oferty towarów od nowych dostawców,
- **utworzenie spółki zależnej Feber** – która produkować będzie naczepy,
- **wzrost wartości rynku** – w tym, dzięki znacznemu wzrostowi liczby importowanych samochodów używanych do Polski,
- **wprowadzenie akcji Spółki do publicznego obrotu.**

### **1.3 Grupa Kapitałowa**

W związku z realizacją strategii ekspansji geograficznej dystrybucji części zamiennych oraz rozwojem projektów wspomagających podstawową działalność tworzona jest grupa kapitałowa. Spółki zależne wchodzące w jej skład:

#### **(a) dystrybucja**

- ✓ **Inter Cars Ukraina** została zawiązana w kwietniu 2000 roku – działalność rozpoczęła we wrześniu 2000 roku. Zasady funkcjonowania spółki są takie jak w Inter Cars S.A. Inter Cars Ukraina zajmuje się dystrybucją części i akcesoriów na rynku Ukraińskim. Asortyment towarów nie różni się od oferowanego przez Inter Cars S.A. Spółka posiada w swojej ofercie towar markowy, o jakości identycznej z dostarczonym na pierwszy montaż do produkcji samochodów, jak też znacznie tańszy aczkolwiek dobry jakościowo, pochodzący od producentów dostarczających swoje produkty wyłącznie na potrzeby rynku wtórnego. Spółka zaopatruje się w towar przede wszystkim w Inter Cars S.A.
- ✓ **Inter Cars Ceska Republika** - obecnie spółka znajduje się w fazie organizacji działalności operacyjnej. Podstawową działalnością Spółki będzie dystrybucja części zamiennych na terenie Czech. Sprzedaż części rozpoczęta została w listopadzie.

#### **(b) nowe projekty**

- ✓ **Eltek Sp. z o.o.** - Inter Cars prowadzi działalność w zakresie regeneracji części zamiennych poprzez spółkę zależną Eltek Sp. z o.o., której udziały zostały zakupione w lipcu 2003 roku. Regeneracja jest najwyższą formą recyklingu. Polega na odbudowie zespołów mechanicznych przy zastosowaniu technologicznie zaawansowanych urządzeń tak, aby odbudowany produkt miał takie właściwości użytkowe jak produkt nowy. Regeneracja części pozwala uniknąć kosztownego zakupu nowej części oraz złomowania starej - jakość części regenerowanych nie odbiega od jakości części fabrycznie nowej. Sprzedawane części przeznaczone są głównie do samochodów osobowych i sprzedawane są również poza granicami kraju, głównie w Niemczech, Belgii i Holandii.
- ✓ **Q-Service Sp. z o.o.** oferuje usługi szkoleniowe i doradcze dla współpracujących warsztatów.
- ✓ **„FEBER” Sp. z o.o.** zarejestrowana w dniu 9 września 2004 roku odpowiedzialna będzie za montaż i sprzedaż naczep. Obecnie trwają prace zmierzające do uruchomienia produkcji pojazdów.

### **1.4 Wprowadzenie akcji do publicznego obrotu**

#### **Decyzja Komisji Papierów Wartościowych i Giełd**

W dniu 26 kwietnia 2004 roku Komisja Papierów Wartościowych i Giełd dopuściła do publicznego obrotu akcje Inter Cars S.A.

### Złożenie akcji w Krajowym Depozycie Papierów Wartościowych

Zarząd Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych S.A. Uchwałą nr 186/04 w dniu 11 maja 2004 roku postanowił przyznać Inter Cars S.A. status uczestnika Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych w typie EMITENT oraz przyjąć do Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych 11.821.100 akcji Inter Cars S.A. i oznaczyć je kodem PL INTCS00010.

### Sprzedaż akcji w Publicznej Sprzedaży

W dniach 14 maja – 21 maja 2004 roku przeprowadzona została Publiczna Sprzedaż 2.153.850 akcji serii D i 1.667.250 akcji serii E. Sprzedającym był Fund.1 Pierwszy Narodowy Fundusz Inwestycyjny S.A. z siedzibą w Warszawie i Narodowy Fundusz Inwestycyjny Fortuna S.A. z siedzibą w Warszawie. Fundusze sprzedały wszystkie akcje, jakie były w ich posiadaniu.

### Przydział akcji w Publicznej Sprzedaży

W dniu 25 maja 2004 roku Centralny Dom Maklerski Pekao S.A. działając na podstawie zlecenia Fund.1 Pierwszego Narodowego Funduszu Inwestycyjnego S.A. z siedzibą w Warszawie i Narodowego Funduszu Inwestycyjnego Fortuna S.A. z siedzibą w Warszawie z dnia 21 maja 2004 roku, dokonał przeniesienia 2.153.850 akcji serii D i 1.667.250 akcji serii E spółki Inter Cars S.A. z rachunków funduszy na rzecz 1.999 inwestorów indywidualnych oraz 55 inwestorów instytucjonalnych. Cena sprzedaży akcji serii D i serii E została ustalona na poziomie 21 zł. Średnia stopa redukcji zapisów na akcje w Transzy Inwestorów Indywidualnych wyniosła 79,12%.

### Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.

W dniu 14 maja 2004 roku Zarząd Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie podjął uchwałę w sprawie dopuszczenia akcji Inter Cars S.A. do obrotu giełdowego na rynku podstawowym. Do obrotu giełdowego zostały dopuszczone wszystkie akcje Spółki.

W dniu 24 maja 2004 roku Zarząd Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie podjął uchwałę w sprawie wprowadzenia w trybie zwykłym do obrotu giełdowego na rynku podstawowym akcje Inter Cars S.A.

Pierwsze notowanie akcji Inter Cars S.A. odbyło się na sesji giełdowej w dniu 26 maja 2004 roku. Kurs zamknięcia tego dnia osiągnął 22,50 zł, tj. 7,14% powyżej ceny sprzedaży. **W okresie od debiutu do dnia 31 grudnia 2004 roku kurs akcji wzrósł o 66%. W stosunku do ceny sprzedaży był wyższy o 78%.**

## 2. Otoczenie rynkowe

### Wprowadzenie

Podstawowe czynniki charakteryzujące 2004 rok:

Rynek – główne wydarzenia	Skutki dla Inter Cars
wzrost liczby samochodów w Polsce, w szczególności o około 1,1 mln samochodów osobowych	→ wzrost wartości rynku poprzez wzrost zapotrzebowania na części zamienne
znaczący wzrost importu samochodów używanych	→ zmiana struktury rynku na rzecz samochodów używanych, oznaczająca <b>szybsze tempo wzrostu zapotrzebowania na części</b> w krótkim okresie, niż w przypadku wzrostu rynku poprzez wzrost sprzedaży samochodów nowych
wejście w życie nowych przepisów BER 1400/2002	→ otwiera dostęp do serwisów autoryzowanych, <b>zwiększając tym samym docelowy rynek odbiorców Spółki</b>

### Określenie rynku Spółki

Spółka działa w segmencie dystrybucji nowych części zamiennych, dostarczanych przede wszystkim niezależnym od producentów samochodów warsztatom, które stanowią około nawet 93% łącznej liczby warsztatów w Polsce (szacunki na podstawie badań GIPA). Jak wynika z szacunków Zarządu udział Spółki w tym segmencie rynku osiągnął około 6,4% w 2002 roku, około 8,4% w 2003 roku i około 11,4% w 2004 roku, przy czym **Spółka jest największym w Polsce podmiotem w**

swojej branży. W segmencie aut produkcji 'zachodniej' udział Spółki w 2004 roku szacowany jest na około 15%.

Wtórny rynek części samochodowych w naturalny sposób jest pochodną rynku samochodów, bowiem konieczność dokonywania napraw oraz wymiany części eksploatacyjnych ulegających zużyciu skutkuje ciągłym zapotrzebowaniem na części zamienne. Jak wynika z szacunków Moto Focus, wielkość rynku części samochodowych będzie rosła w tempie przewyższającym wzrost liczby samochodów w Polsce.

Głównymi czynnikami kształtującym **wzrost rynku** są:

- **stały wzrost liczby samochodów** (a także ich wieku i średnich przebiegów), w tym oczekiwany wzrost związany z wymianą starego parku samochodowego oraz dostosowaniem średniego natężenia samochodów na 1000 ludności do średniej w krajach Unii Europejskiej (wg. stanu przed 1 maja br.),
- **liberalizacja przepisów** otwierająca dostęp niezależnym dystrybutorom części zamiennych do autoryzowanych warsztatów,
- **zniesienie barier w imporcie** samochodów używanych, których właściciele stanowią naturalną bazę klientów Spółki,
- **rosnące skomplikowanie napraw** związane z coraz powszechniejszym wykorzystaniem zaawansowanych technologii do produkcji samochodów.

*Liczba i struktura użytkowanych pojazdów*

**Liczba samochodów stale rośnie** - w Unii Europejskiej w okresie od 1990 do 2002 roku o 53 mln sztuk, tj. o około 33%. W analogicznym okresie w Polsce – o około 6,4 mln sztuk, tj. o około 82%.

Dane na temat liczby pojazdów oraz podstawowych parametrów charakteryzujących rynek samochodowy w Polsce przedstawia poniższa tabela.

	('000)	1990	1995	1998	1999	2000	2001	2002	2003
pojazdy zarejestrowane		7 755	9 885	11 355	11 849	12 755	13 367	14 144	14 485
osobowe		5 261	7 517	8 891	9 283	9 991	10 503	11 029	11 244
samochody na 1000 ludności		168	232	278	286	309	325	347	357
vs. średnia UE		38%	47%	54%	54%	57%	58%	61%	b.d.
osobowe na 1000 ludności		138	195	235	240	259	272	288	294
vs. średnia UE		35%	45%	51%	51%	54%	56%	58%	b.d.

źródło: szacunki własne na podstawie ACEA i GUS

**Liczba samochodów zarejestrowanych w Polsce wzrosła** w 2003 roku do 14 485 tys. sztuk tj. 357 samochodów na 1000 ludności. Liczba zarejestrowanych samochodów osobowych wzrosła o 215 tys. sztuk do 11 244 tys., tj. 294 samochodów na 1000 ludności.

**Szacunki MotoFocus wskazują, iż w 2004 roku liczba samochodów osobowych wzrosła do 11,7 mln**, tj do około 305 samochodów na 1000 mieszkańców. Jednocześnie około 400 tys. samochodów, pochodzących z importu, stoi w komisach samochodowych w oczekiwaniu na nabywców.

**Łącznie popyt w Polsce na samochody** (do momentu nasycenia rynku) **można szacować na 9 - 10 mln szt** co wynika z dwóch podstawowych czynników:

- **średnia liczba samochodów na 1000 ludności w Polsce kształtuje się znacząco poniżej średniej krajów Unii Europejskiej.** Osiągnięcie przez Polskę współczynnika natężenia samochodów na 1000 ludności średniego poziomu w Unii Europejskiej oznaczałoby **wzrost liczby samochodów o około 7,4 mln.**
- wymiana całego parku nieprodukowanych już samochodów, które powstały w byłych krajach bloku wschodniego oznaczałaby **wzrost popytu dodatkowo o około 2 mln samochodów.**

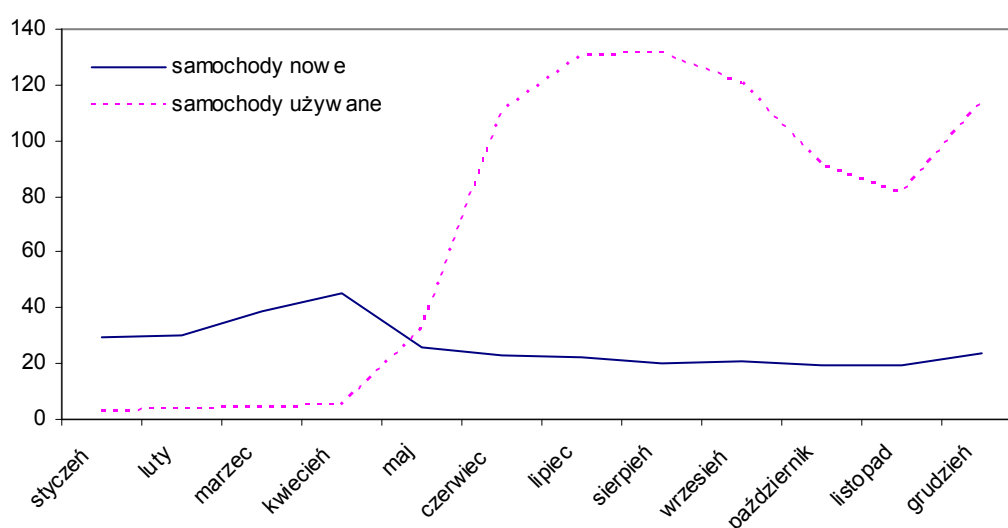
*Sprzedaż samochodów w Polsce*

**Łącznie sprzedaż nowych samochodów w Polsce w 2004 roku była o około 10% niższa niż w 2003 roku.** Dane dotyczące wielkości sprzedaży nowych samochodów w Polsce w podziale na poszczególne kategorie prezentuje poniższa tabela.

Sprzedaż nowych samochodów ('000)	1999	2000	2001	2002	2003	2004
osobowe	640	479	327	308	354	318
w tym, produkcji krajowej	74%	61%	43%	25%	15%	15%
ciężarowe	51	41	29	28	39	49
Razem	691	520	357	336	393	367

źródło: Samar

Spadek sprzedaży nowych samochodów miał miejsce przede wszystkim w drugiej połowie roku. Do połowy 2004 roku sprzedaż nowych samochodów była o 14% wyższa niż w pierwszej połowie 2003 roku. Łącznie liczba samochodów wprowadzonych na rynek uległa jednak znacznemu wzrostowi za sprawą importu samochodów używanych. **Łącznie (wg. Samar) liczba samochodów osobowych zwiększyła się o 1.146 tys. samochodów.** W 2003 roku – o 138 tys. Wzrost ten był spowodowany przede wszystkim znaczącym wzrostem skali importu samochodów używanych. Poniższy wykres prezentuje **tendencje w podziale na samochody osobowe nowe i używane w 2004 roku** (tys. sztuk) – dane za: Samar.



Większość samochodów osobowych sprzedawanych w Polsce pochodzi z importu – w 2004 roku – około 95%. Szczegółowe dane dotyczące struktury importu samochodów osobowych w podziale na samochody nowe i używane prezentuje poniższa tabela.

samochody osobowe w Polsce ('000)	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
sprzedaż samochodów nowych	382	479	520	640	479	327	308	305	269
import samochodów używanych	84	82	94	114	214	217	179	33	828
Razem	466	561	614	754	692	544	487	338	1 097
w tym używane	18%	15%	15%	15%	31%	40%	37%	10%	75%

źródło: Samar

Jak wynika z szacunków Zarządu, w strukturze używanych samochodów importowanych do Polski odzwierciedla strukturę parku samochodowego w Polsce, w której dominują samochody wyprodukowane w Niemczech. Części do samochodów pochodzących z tego kraju stanowiły 2004 roku około 48% sprzedaży Inter Cars. **Spółka zapewnia obecnie szeroką ofertę części do samochodów pochodzących z tego kraju, w tym pełną gamę części najczęściej podlegających wymianie, jak: elementy zawieszenia, filtry, opony, akumulatory, itp.** W ocenie Zarządu import samochodów używanych do Polski będzie miał istotny wpływ na wielkość sprzedaży Spółki w przyszłości.

**Systematycznie rośnie sprzedaż samochodów ciężarowych.** w 2004 roku nowych samochodów ciężarowych sprzedano o około 26% więcej niż w 2003 roku.

*Struktura parku samochodowego*

**Oferta towarowa Spółki jest dostosowana do zapotrzebowania rynku.** Szczegółowe dane zaprezentowano poniżej.

*(a) struktura sprzedaży samochodów osobowych*

**W sprzedaży nowych samochodów osobowych w Polsce dominują samochody produkowane poza granicami kraju, głównie w Europie Zachodniej.** Strukturę sprzedaży w podziale na poszczególne koncerny samochodowe prezentuje poniższa tabela.

	2003	2004
Zachodnie	79%	77%
Japońskie i Koreańskie	19%	21%
Pozostałe	2%	2%

zachodnie: Volkswagen (Skoda, Volkswagen, Seat, Audi), Fiat (Fiat, Alfa Romeo, Lancia), PSA (Peugeot, Citroen), Renault, GM (Opel, Saab, Chevrolet), Ford (Ford, Volvo, Land Rover, Jaguar);

japońskie i koreańskie: Toyota, Nissan, Honda, Suzuki, Mitsubishi, Mazda, Daewoo, Hyundai, Kia, Subaru

źródło: Samar

*(b) struktura parku samochodów osobowych*

**Struktura sprzedaży części zamiennych przez Spółkę odpowiada strukturze zarejestrowanego parku samochodowego.** Zestawienie struktury sprzedaży części ze strukturą parku samochodowego zarejestrowanego w Polsce przedstawiono poniżej.

Samochody osobowe - 2004 rok	Struktura sprzedaży części Spółki	Struktura parku samochodów w Polsce
(a) Zachodnioeuropejskie:	67%	51%
(b) Wschodnioeuropejskie	1%	23%
(c) Japońskie i Koreańskie	6%	12%
(d) Pozostałe	26%	14%

źródło: Szacunki Zarządu, GIPA; Niemcy – Volkswagen, Opel, Mercedes, BMW, Ford, Porsche, Audi oraz Seat i Skoda; Francja – Peugeot, Renault, Citroen; Włochy – Fiat, Lancia, Alfa Romeo; Pozostałe – Saab, Rover, Volvo; Wschodnioeuropejskie – Łada, Dacia, Polonez, Fiat 126, Fiat 125, Zastava, Łada, Wartburg, Skoda, Moskvicz; Japońskie i Koreańskie – Daewoo, Nissan, Toyota, Mitsubishi, Hyundai, Daihatsu, Honda, Kia, Suzuki, Subaru, Isuzu.

Kategoria 'pozostałe' obejmuje również znaczącą wartościowo i ilościowo grupę części, które mają charakter uniwersalny, tj. wykorzystywane są do różnych typów i marek samochodów, w tym samochodów zachodnioeuropejskich oraz japońskich i koreańskich. W kategorii tej znajdują się takie towary jak opony i oleje oraz smary, których udział w sprzedaży Spółki systematycznie rośnie.

**Samochody wyprodukowane w krajach byłego bloku wschodniego, których udział (wg liczby samochodów) w parku samochodowym w Polsce szacowany jest przez GIPA na 23% stanowią segment rynku, który w ocenie Zarządu w najbliższych latach będzie ulegał stopniowemu zmniejszeniu, aż do całkowitej jego marginalizacji w okresie około 5 lat.**

Jak wynika z danych GIPA obecnie średnio samochód osobowy w Polsce liczy sobie 9,6 lat. Wiek ten stale rośnie. W 2003 roku szacowany był na 9,4, a w 2002 roku na 8,8 lat. Średni stan licznika samochodu osobowego w Polsce to obecnie 112 tys. km. W 2003 roku kształtował się na podobnym poziomie, a w 2002 roku – 107 tys. km (GIPA).

*Otoczenie prawne*

W procesie dostosowania i harmonizacji prawa Rzeczypospolitej Polskiej z prawem Unii Europejskiej Rada Ministrów przyjęła w dniu 28 stycznia 2003 roku **Rozporządzenie w sprawie wyłączenia określonych porozumień wertykalnych w sektorze pojazdów samochodowych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję** (Dz.U. Nr 38 poz. 329 ze zm.). Rozporządzenie powyższe wzorowane jest na prawie wspólnotowym. Celem rozporządzenia jest rozwój sprzedaży przez jednego dystrybutora różnych marek pojazdów, rozwój warsztatów świadczących usługi serwisowe dotyczące różnych marek pojazdów samochodowych oraz dostęp warsztatów autoryzowanych do niezależnego kanału dystrybucji części zamiennych. Rozporządzenie weszło w życie z dniem 1 listopada 2004 roku. W ocenie Spółki pełna implementacja opisywanych wyżej regulacji prowadzić winna do zwiększenia poziomu uwolnienia rynku części zamiennych, zwłaszcza w odniesieniu do rynku niezależnych warsztatów samochodowych i tym samym stworzyć **warunki do zwiększenia przychodów realizowanych przez Inter Cars.**



Kolejnym niezwykle istotnym czynnikiem otoczenia prawnego dla rozwoju Spółki jest **zniesienie ograniczeń w imporcie samochodów używanych**. Jak pokazała praktyka w Polsce istnieje znaczne zapotrzebowanie na samochody używane i w opinii Zarządu wielkość importu samochodów używanych stanowić będzie istotne źródło podaży samochodów w Polsce. Zniesienie ograniczeń w imporcie aut używanych spowodowało znaczący wzrost jego skali. **Według szacunków Samar, łącznie w 2004 roku, wielkość importu samochodów używanych osiągnęła ilość 828 tys. sztuk.** Wielkość importu w 2003 roku to 33 tys. sztuk.

Import samochodów używanych ma następujący wpływ na działalność Spółki:

- **zwiększeniu ulegnie zapotrzebowanie na części zamienne** z racji wyższej awaryjności samochodów używanych w porównaniu do samochodów nowych,
- **nabywcy samochodów używanych znacznie szybciej staną się klientami Spółki**, gdyż w większym stopniu niż nabywcy samochodów nowych poszukiwać będą części zamiennych poza autoryzowanymi sieciami dystrybucji części zamiennych,
- **zwiększeniu ulegnie zapotrzebowanie na części zamienne**, w tym „4-max”,
- **wzrośnie zapotrzebowanie na usługi niezależnych warsztatów samochodowych**, stanowiących główną kategorię klientów Spółki, co w znaczący sposób poprawić może ich pozycję konkurencyjną oraz pozwolić na akumulację kapitału i wiedzy niezbędną do długoterminowego rozwoju,
- **powiększy się rynek Spółki** poprzez przyspieszenie eliminacji segmentu rynku części zamiennych do samochodów z byłego bloku wschodniego.

### **3. Czynniki i zdarzenia mające znaczący wpływ na działalność emitenta i wyniki finansowe**

Na wyniki z działalności Spółki i wyniki finansowe w 2004 roku nie miały istotnego wpływu żadne nietypowe czynniki ani zdarzenia.

Najważniejszym czynnikiem, jaki będzie miał wpływ na wyniki Spółki w 2005 roku będzie ujęcie wartości bonusów i rabatów od dostawców, otrzymanych w 2004 roku, poprzez zmniejszenie wartości sprzedanych towarów o kwotę 6.281 tys. zł. Zgodnie z przyjętą zasadą rozliczania bonusów i rabatów, ich wartość dotycząca towarów zakupionych w 2004 roku i nie sprzedanych przez dzień bilansowy, pomniejsza wartość zapasów.

### **4. Istotne czynniki ryzyka**

#### *Ryzyko związane ze zmianą polityki bonusów przez producentów części zamiennych*

Istotną pozycją zysków Spółki są bonusy, które Spółce udzielają producenci części zamiennych. Polityka bonusów premiuje odbiorców dokonujących znaczących wartościowo zakupów. Ewentualna zmiana tej polityki, polegająca na obniżeniu wartości bonusów lub nawet rezygnacji z ich stosowania, skutkowałaby znaczącym pogorszeniem wyników Spółki.

Zdaniem Zarządu sytuacja taka jest jednak mało prawdopodobna, a Spółka jako znaczący odbiorca liczyć może na co najmniej równie atrakcyjne warunki w przyszłości. Ewentualna rezygnacja z bonusów oznaczałaby najprawdopodobniej obniżenie cen zakupów i wzrost cen sprzedaży, a więc zachowanie poziomu osiąganego marży z uwagi na siłę zakupową Spółki oraz zastępowalność źródeł zaopatrzenia.

#### *Ryzyko związane z przyjęciem niewłaściwej strategii*

Rynek na którym działa Spółka podlega ciągłym zmianom, których kierunek i natężenie zależne jest od szeregu, nierzadko wykluczających się czynników. W tej sytuacji przyszła pozycja Spółki, a więc w efekcie przychody i zyski, zależne są od zdolności Spółki do wypracowania strategii skutecznej w długim horyzoncie. Ewentualne podjęcie nietrafnych decyzji wynikających z niewłaściwej oceny sytuacji lub niezdolność adaptacji Spółki do dynamicznie zmieniających się warunków rynkowych, oznaczać może istotne negatywne skutki finansowe.

W celu zminimalizowania ryzyka wystąpienia takiego zagrożenia prowadzona jest ciągła bieżąca analiza wszystkich czynników decydujących o wyborze strategii w dwóch perspektywach: krótkoterminowej, obejmującej warunki zaopatrzenia oraz długoterminowej, obejmującej strategię

tworzenia i rozwoju sieci sprzedaży, tak aby możliwe było maksymalnie precyzyjne określenie kierunku i charakteru zmian otoczenia rynkowego.

*Ryzyko związane ze zmianą struktury popytu*

Spółka utrzymuje określone stany magazynowe w szerokim asortymencie towarów. Realizowane przez Spółkę zakupy są funkcją oceny zapotrzebowania rynku na poszczególne grupy asortymentowe i jako takie narażone są na ryzyko błędnej oceny rynku lub zmian struktury popytu. Ewentualne zmiany popytu, w szczególności gwałtowny spadek zapotrzebowania na określone grupy towarowe w przypadku uprzednich znaczących ich zakupów oznaczać będzie poniesienie przez Spółkę znaczących strat związanych z zamrożeniem kapitału obrotowego lub koniecznością zastosowania znaczących wartościowo rabatów.

Zdaniem Zarządu wystąpienie tego typu zagrożenia jest mało prawdopodobne z uwagi na dominację liniowych tendencji zmian popytu na oferowane towary. Ponadto, Spółka prowadzi aktywną politykę zarządzania kapitałem obrotowym czego skutkiem jest utrzymywanie niskich wartościowo pozycji magazynowych poszczególnych towarów (organizacja dostaw od producentów zapewniających realizację zamówień w relatywnie krótkim okresie czasu). Dodatkowo, oferta Spółki nie obejmuje części do samochodów produkowanych w krajach byłego bloku wschodniego, wycofanych z produkcji, a więc wyeliminowane zostało ryzyko zaangażowania środków w zapasy części zamiennych do schyłkowego segmentu samochodów.

*Ryzyko związane z kredytami bankowymi*

Istotne znaczenie dla finansowania działalności Spółki mają kredyty bankowe. Według stanu na dzień 31.12.2004 roku zadłużenie Spółki z tytułu kredytów bankowych równe było 124.761 tys. zł, a łączne koszty finansowe związane z ich obsługą (odsetki) osiągnęły wartość 6.464 tys. zł w 2004 roku. Kredyty zaciągnięte przez Spółkę oprocentowane są według zmiennej stopy procentowej, tak więc ewentualny znaczący wzrost stóp procentowych i w efekcie stóp bazowych kredytów, poprzez wzrost kosztów finansowych, skutkowałby zmniejszeniem rentowności i obniżeniem zdolności Spółki do wypracowania środków służących finansowaniu dalszego rozwoju, a w skrajnym przypadku, mogłoby stanowić zagrożenie dla zachowania płynności. Innym rodzajem ryzyka związanym z kredytami bankowymi jest ryzyko utraty bądź odmowy przyznania linii kredytowych. Ewentualne zmniejszenie możliwości finansowania działalności za pomocą kredytów bankowych, na skutek wypowiedzenia części umów lub odmowy ich przedłużenia, będzie miało istotny negatywny wpływ na możliwości rozwoju Spółki, jej płynność i wyniki finansowe.

Zarząd podejmuje działania zmierzające do minimalizacji niniejszego czynnika ryzyka dywersyfikując źródła pozyskiwania kredytów. Przy obecnym poziomie zysku na działalności operacyjnej i bieżącym stopniu pokrycia płatności z tytułu odsetek mało prawdopodobne jest zdaniem Zarządu podwyższenie bazowych stóp procentowych do poziomu skutkującego istotnym obniżeniem rentowności i zagrożeniem płynności Spółki.

*Ryzyko związane z podjęciem działalności konkurencyjnej wobec Spółki przez podmiot, który prowadził filię*

Ewentualne rozpoczęcie działalności konkurencyjnej wobec Spółki przez podmiot, który rozwiązał lub z którym rozwiązano umowę o prowadzenie filii, polegające na przejęciu kontaktów z odbiorcami miałyby poważny negatywny wpływ na wyniki sprzedaży w danym regionie.

W celu minimalizacji tego rodzaju ryzyka w umowach zawieranych z podmiotami prowadzącymi filie przewidziane zostały wysokie kary pieniężne w przypadku rozpoczęcia działalności konkurencyjnej po rozwiązaniu umowy.

*Ryzyko związane z systemem informatycznym*

Działalność operacyjna oparta jest na sprawnie funkcjonującym systemie informatycznym działający on-line. Ewentualne problemy z jego prawidłowym funkcjonowaniem mogłyby oznaczać zmniejszenie wielkości sprzedaży lub wręcz uniemożliwić jej prowadzenie. W rezultacie miałyby to negatywny wpływ na wyniki finansowe Spółki.

W celu zapobieżenia wystąpienia takiej sytuacji Spółka wprowadziła odpowiednie procedury na wypadek awarii systemu, obejmujące zasady tworzenia zapasowych kopii danych i ich odtwarzania oraz awaryjny serwer (wraz z niezbędnym osprzętem sieciowym) i awaryjne łącza.



*Ryzyko związane z niedostosowaniem się niezależnych warsztatów do wymogów rynku*

W związku z rosnącym skomplikowaniem poszczególnych podzespołów produkowanych samochodów rosną wymogi w zakresie obsługi i napraw samochodów, zarówno odnośnie wiedzy i przygotowania mechaników jak i technicznego wyposażenia stanowisk pracy. Niezależne warsztaty zmuszone więc będą do stałego podnoszenia swoich kwalifikacji oraz inwestowania w sprzęt, aby posiadać zdolności obsługi nowych modeli samochodów. Ewentualny niewystarczający rozwój zdolności niezależnych warsztatów ograniczy rynek zbytu Spółki i będzie miał negatywny wpływ na jej wyniki finansowe.

Zdaniem Zarządu przeciwwagą będzie stale rosnące zaangażowanie dystrybutorów i producentów części zamiennych w wyposażanie i finansowanie wyposażenia niezależnych warsztatów, możliwość bliskiej współpracy warsztatów autoryzowanych i niezależnych oraz prawo dostępu do informacji technicznej u samych producentów przez wszystkie strony na równych prawach (w ramach nowych przepisów), ułatwiające transfer know-how do warsztatów niezależnych. W dłuższej perspektywie można nawet oczekiwać selekcji warsztatów niezależnych, tzn. eliminacji najsłabszych i rozwój dysponujących najlepszym zapleczem, a więc de facto umocnienie się segmentu warsztatów niezależnych, pomimo możliwych, krótkookresowych negatywnych zmian wartości tego segmentu rynku. Dodatkowo, wzrost importu używanych samochodów do Polski po jej wejściu w struktury Unii Europejskiej, zwiększy istotnie popyt na usługi tanich, małych warsztatów, umożliwiając im tym samym dalszy wzrost i akumulację niezbędnej wiedzy i kapitału.

*Ryzyko związane z wejściem na krajowy rynek dużych zagranicznych podmiotów specjalizujących się w hurtowym handlu częściami samochodowymi*

Rynek krajowy niezależnej dystrybucji części zamiennych zdominowany jest przez przedsiębiorstwa o polskim kapitale. Wielkość tego rynku i jego dobre perspektywy z pewnością oznaczają rosnące prawdopodobieństwo wejścia na rynek zagranicznych dystrybutorów części, którzy oferując korzystniejsze warunki zakupu części opanować mogą znaczącą część rynku. Ewentualna zwiększona presja konkurencyjna będzie miała niekorzystny wpływ na wyniki Spółki, a w skrajnym przypadku może oznaczać istotne ograniczenie możliwości rozwoju, a nawet spadek wartości przychodów i zysków. Innym rodzajem ryzyka związanym z wejściem na polski rynek dużych zagranicznych dystrybutorów jest ryzyko utraty strategicznych dostawców, dla których wybrani zagraniczni dystrybutorzy są znacząco większym odbiorcą.

Zdaniem Zarządu takie zagrożenie nie jest znaczące. Ewentualna ekspansja w Polsce odbywać się może przede wszystkim poprzez nabycie istniejących podmiotów, tak więc wzrost presji konkurencyjnej nie będzie najprawdopodobniej znaczący, chociaż oznaczać może obniżenie się średniego poziomu marż.

Wobec powyższego Zarząd będzie dążył do stałego i dynamicznego wzrostu wartości sprzedaży, aby możliwe było co najmniej utrzymanie poziomu zysków, pomimo ewentualnego obniżenia rentowności. Poza tym, utrata możliwości dokonywania zakupów u poszczególnych strategicznych dostawców na skutek pojawienia się na polskim rynku podmiotów zagranicznych, dystrybutorów tych producentów w innych krajach, jest ograniczona wobec faktu, iż producenci części dążą do dywersyfikacji kanałów sprzedaży.

*Ryzyko związane z dywersyfikacją kanałów sprzedaży przez producentów części zamiennych*

Istotnym elementem strategii sprzedaży producentów części zamiennych jest dywersyfikacja kanałów sprzedaży hurtowej, skutkiem czego ograniczona jest możliwość wzrostu udziału w rynku przez poszczególnych dystrybutorów, w tym Spółkę. W ocenie Zarządu, maksymalnie Spółka może osiągnąć udział w krajowym rynku części zamiennych (w segmencie niezależnym) na poziomie 25 – 30%. Osiągnięcia tego poziomu oznacza, iż dalszy wzrost przychodów możliwy będzie wyłącznie poprzez wzrost wartości całego rynku, a więc przychody Spółki staną się bardziej wrażliwe na zmiany otoczenia rynkowego bez istotnej możliwości wzrostu poprzez konsolidację rynku.

Zarząd podejmuje więc działania zmierzające do wypracowania modelu działalności pozwalającego na stałe rozszerzanie asortymentu oferty Spółki, w tym rozwój nowych segmentów, jak np. wyposażenie warsztatów, zarządzanie flotami, montaż naczep.

*Ryzyko związane z przejęciem produkcji części zamiennych przez producentów samochodów*

Jak wynika z informacji prasowych niektórzy producenci samochodów rozważają możliwość zwiększenia skali produkcji części samochodowych. Obecnie, w krajach Unii Europejskiej około 20% – 23% części zamiennych pochodzi od producentów samochodów. O ile dostęp do części

wytwarzanych przez producentów samochodów jest możliwy dla wszystkich potencjalnych nabywców, na mocy nowych regulacji, to warunki ich nabycia, najprawdopodobniej, byłyby mniej korzystne niż warunki nabywania części od wyspecjalizowanych producentów części zamiennych, jak to ma miejsce w obecnym modelu, tj. produkcji części na pierwszy montaż i na rynek wtórny przez tych samych producentów części. Dodatkowo, zmiana obecnego modelu produkcji części zamiennych ograniczyłaby wartość segmentu oryginalnych części zamiennych dostarczanych przez producentów części. Dla Spółki sytuacja taka miałaby znaczący negatywny wpływ na wyniki finansowe.

Jednak z uwagi na daleko zaawansowaną specjalizację w opracowywaniu i produkcji części (implikujące również zdolność do oferowania konkurencyjnych cen), taki scenariusz, zdaniem Zarządu, jest mało prawdopodobny.

*Ryzyko związane z przejściem sieci niezależnej dystrybucji części zamiennych przez producentów części zamiennych*

Ewentualne przejście niezależnych dystrybutorów części zamiennych przez producentów tych części mogłoby oznaczać istotne zmiany w modelu dystrybucji części dostarczanych przez poszczególne podmioty, polegających na ograniczeniu ich sprzedaży do innych sieci, w tym Spółki. W takiej sytuacji Spółka mogłaby utracić poszczególne źródła zaopatrzenia w części, co ograniczyłoby wielkość oferty i pogorszyłoby pozycję konkurencyjną Spółki.

Z uwagi jednak na dążenie producentów części do dywersyfikacji kanałów sprzedaży oraz duży stopień zastępowalności źródeł zaopatrzenia, zdaniem Zarządu, ten czynnik ryzyka nie powinien stanowić istotnego zagrożenia dla pozycji rynkowej Spółki i osiągniętych wyników finansowych.

*Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną*

Ostatni okres charakteryzuje się poprawą dynamiki rozwoju polskiej gospodarki, lecz nie ma pewności, że podejmowane przez rząd Rzeczypospolitej Polskiej działania przyniosą stałą poprawę oczekiwań podmiotów gospodarczych w dłuższym okresie. Tendencje rozwojowe zagrożone są przez szereg wewnętrznych i zewnętrznych czynników makroekonomicznych, żądania dodatkowych dotacji dla nierentownych przedsiębiorstw państwowych i rolnictwa oraz brak wyraźnych tendencji do zrównoważenia dochodów i wydatków budżetowych. Ewentualne pogorszenie sytuacji gospodarczej mogłoby mieć pośredni, negatywny wpływ na wyniki działalności gospodarczej Inter Cars.

*Ryzyko związane z polityką gospodarczą*

Polityka gospodarcza, fiskalna i pieniężna w istotny sposób determinują tempo wzrostu finalnego popytu krajowego, który w pośredni sposób warunkuje wielkość sprzedaży Spółki i w konsekwencji, jej wyniki finansowe. Zagroženiem dla wyników Spółki są zmiany, które wpływają na zmniejszenie popytu krajowego, co skutkuje ryzykiem niezrealizowania określonych zamierzeń i wprowadza istotny element niepewności w zakresie długoterminowego planowania rozwoju Spółki na skutek mniejszego możliwego zainteresowania towarami Spółki ze strony potencjalnych nabywców.

*Ryzyko związane ze strukturą odbiorców zagranicznych*

Przeważająca część sprzedaży eksportowej dokonywana jest drobnym, zagranicznym odbiorom, którzy we własnym zakresie organizują transport towaru poza granice Polski. Większość tych odbiorców pochodzi z Ukrainy i Białorusi, skutkiem czego istotna część sprzedaży Spółki narażona jest na ryzyko specyficzne dla krajów odbiorców, jak: zmiany wielkości i struktury rynku części zamiennych, zmiany siły nabywczej ludności, stabilność systemów gospodarczych i politycznych w tych krajach. Ewentualne niekorzystne zmiany w tych krajach, których skutkiem byłoby zmniejszenie lub rezygnacja z zakupów dokonywanych przez te podmioty, miałyby negatywny wpływ na wyniki finansowe Spółki.

## 5. Podstawowe towary w sprzedaży ogółem

Przychody ze sprzedaży Inter Cars w podziale na podstawowe kategorie towarowe przedstawiają poniższe tabele.

Sprzedaż	2004		2003	
	(tys. zł)	(%)	(tys. zł)	(%)
Sprzedaż części samochodowych	<b>572 622</b>	94,48%	<b>438 194</b>	98,13%
<i>krajowa</i>	420 163	69,33%	302 759	67,80%
<i>eksport</i>	152 459	25,16%	135 435	30,33%

Pozostałe	33 440	5,52%	8 328	1,87%
<i>krajowa</i>	33 215	5,48%	8 224	1,84%
<i>eksport</i>	225	0,04%	104	0,02%
<b>Przychody netto</b>	<b>606 062</b>	<b>100,00%</b>	<b>446 522</b>	<b>100,00%</b>

Łącznie **przychody ze sprzedaży** w 2004 roku **wzrosły o 36%** w porównaniu do 2003 roku. Wyższą dynamiką charakteryzowała się sprzedaż krajowa, która w 2004 roku była o 46% wyższa niż sprzedaż eksportowa. Sprzedaż eksportowa była wyższa o 13%.

Sprzedaż pozostała obejmuje sprzedaż wyposażenia warsztatowego, refaktury kosztów oraz sprzedaż usług marketingowych związanych z podstawową działalnością.

**Inter Cars oferuje największy asortyment części samochodowych w Europie Środkowo-Wschodniej.** Spółka posiada w swojej ofercie towar markowy, o jakości identycznej z dostarczaniem na pierwszy montaż do produkcji samochodów, jak też znacznie tańszy aczkolwiek dobry jakościowo, pochodzący od producentów dostarczających swoje produkty wyłącznie na potrzeby rynku wtórnego. Łącznie oferta obejmuje części do większości typów samochodów sprzedawanych w Polsce i wytwarzanych w Europie Zachodniej oraz także Japonii i Korei Południowej i do wybranych modeli samochodów wytwarzanych w USA.

**Sprzedaż części zamiennych** do samochodów i motocykli w podziale na poszczególne typy pojazdów prezentuje poniższa tabela.

	2004		2003	
	(tys. zł)	(%)	(tys. zł)	(%)
części do samochodów osobowych	453 791	79,25%	357 409	81,56%
części do samochodów użytkowych i autobusów	111 116	19,40%	75 931	17,33%
pozostałe	7 715	1,35%	4 854	1,11%
<b>Razem</b>	<b>572 622</b>	<b>100,00%</b>	<b>438 194</b>	<b>100,00%</b>

Strukturę sprzedaży części z uwzględnieniem sprzedaży eksportowej prezentuje poniższa tabela

	2004		2003	
	(tys. zł)	(%)	(tys. zł)	(%)
<b>Sprzedaż krajowa</b>	<b>420 163</b>	<b>73,38%</b>	<b>302 759</b>	<b>69,09%</b>
części do samochodów osobowych	320 032	55,89%	231 258	76,38%
części do samochodów użytkowych i autobusów	92 231	16,11%	67 185	22,19%
pozostałe	7 899	1,38%	4 316	1,43%
<b>Sprzedaż eksportowa</b>	<b>152 459</b>	<b>26,62%</b>	<b>135 435</b>	<b>30,91%</b>
części do samochodów osobowych	133 759	23,36%	126 151	93,15%
części do samochodów użytkowych i autobusów	18 700	3,27%	8 746	6,46%
pozostałe	-	-	538	0,40%
<b>Razem</b>	<b>572 622</b>	<b>100,00%</b>	<b>438 194</b>	<b>100,00%</b>

W sprzedaży łącznie dominuje sprzedaż części zamiennych do samochodów osobowych. W 2004 roku, około 80% sprzedaży Spółki stanowiły części do tego segmentu pojazdów. W roku ubiegłym sprzedaż części do samochodów osobowych była wyższa o 27% w porównaniu do sprzedaży w 2003 roku. Jednocześnie sprzedaż części do samochodów ciężarowych charakteryzuje się wyższą dynamiką wzrostu. W 2004 roku sprzedano (w ujęciu wartościowym) o 46% części do samochodów ciężarowych niż w 2003 roku.

## 6. Rynki zbytu

Szczegółowe dane dotyczące geograficznej struktury sprzedaży prezentuje poniższa tabela.

Przychody ze sprzedaży	2004		2003	
	(tys. zł)	(%)	(tys. zł)	(%)

krajowej	453 378	74,81%	310 983	69,6%
eksportowej, w tym:	152 684	25,19%	135 539	30,4%
Ukraina, w tym:	116 110	19,16%	101 351	22,7%
Inter Cars Ukraina	12 848	2,12%	15 020	3,4%
<b>Przychody netto ze sprzedaży</b>	<b>606 062</b>	<b>100,00%</b>	<b>446 522</b>	<b>100,0%</b>

Głównym rynkiem zbytu dla Spółki jest rynek krajowy. W 2004 roku 75% przychodów ze sprzedaży pochodziło ze sprzedaży na tym rynku. W 2003 roku udział rynku krajowego osiągnął 70%. Sprzedaż eksportowa realizowana jest głównie do podmiotów zarejestrowanych na terenie Ukrainy. Najważniejszym odbiorcą zagranicznym jest Inter Cars Ukraina. Sprzedaż do tego podmiotu stanowiła około 2% łącznej sprzedaży w 2004 roku i około 3% w 2003 roku.

## 7. Uzależnienie od dostawców i odbiorców

Spółka nie jest uzależniona od żadnego ze swoich dostawców. Zakupy od największego z dostawców stanowiły łącznie około 5,3% łącznych zakupów (2,9% przychodów) Spółki.

Spółka nie jest uzależniona od żadnego ze swoich odbiorców. Największym pojedynczym odbiorcą Spółki jest Inter Cars Ukraina (spółka zależna), którego zakupy stanowiły około 2% łącznej sprzedaży Inter Cars.

W 2004 roku nie uległy istotnym zmianom źródła zaopatrzenia. Spółka rozszerzała asortyment oferowanych towarów, min. poprzez wprowadzenie do oferty produktów nowych dostawców, jak np. KAYAB'a i ATE.

## 8. Znaczące umowy

Data zawarcia umowy	Strona umowy	Przedmiot umowy	Istotne warunki umowy
Umowa obowiązująca od 1.01.2004 roku	Dostawca: ZF Trading GmbH z (Niemcy)	Umowa zawierająca warunki współpracy na lata 2004 i 2005 dotyczącej sprzedaży części do samochodów ciężarowych a także sprzęgieł i amortyzatorów.	Umowa zawarta na czas określony do dnia 31.12.2005 roku Deklarowana w umowie wartość obrotów Spółki z Dostawcą w roku 2004 przekracza 40% wartości kapitałów własnych Spółki. Dostawca przyznał Spółce bonus na koniec okresu rozliczeniowego uzależniony od przekroczenia wartości obrotów. Umowa przyznaje Spółce bonus reklamowy oraz ryczałt na reklamacje. Umowa nie zawiera postanowień dotyczących kar umownych.

## 9. Powiązania organizacyjne lub kapitałowych z innymi podmiotami oraz główne inwestycje

### Aktywa finansowe

Według stanu na 31.12.2004 roku Inter Cars jest właścicielem udziałów i akcji w następujących podmiotach:

- 2.500 udziałów o łącznej wartości nominalnej 1.250.000 zł w kapitale zakładowym „Eltek” Sp. z o.o. z siedzibą w Słupsku (100 % kapitału zakładowego);
- 415 udziałów o łącznej wartości nominalnej 415.000 zł w kapitale zakładowym Q-Serwis Sp. z o.o. z siedzibą w Częstokowie Mazowieckim (100 % kapitału zakładowego);
- 100% udziałów o łącznej wartości nominalnej 200.000 CZK w kapitale zakładowym Inter Cars Ceska Republika z siedzibą w Pradze (Republika Czeska);
- 70 % udziałów o łącznej wartości nominalnej 7.199.553 UAH (równowartość 36.750 USD i 1.067.838 EUR) w kapitale zakładowym Inter Cars Ukraina Sp. z o.o. z siedzibą w Chmielnickim (Ukraina);
- 10 akcji o łącznej wartości nominalnej 10.000 EURO w kapitale zakładowym ATR International AG z siedzibą w Stuttgarcie (Niemcy) (7,7 % kapitału zakładowego).

- 2.000 udziałów w FEBER Sp. z o.o. o łącznej wartości nominalnej 1.000 tys. zł. Spółka została zarejestrowana w dniu 9 września 2004 roku (100% kapitału zakładowego)..

W odniesieniu do spółek zależnych Spółka pełni funkcję ośrodka decyzyjnego, odpowiedzialnego za podejmowanie decyzji strategicznych dotyczących rozwoju, jak również finansowania prowadzonej działalności. W ramach Grupy Kapitałowej Spółka pełni rolę podmiotu koordynującego działalność poszczególnych jednostek, co dotyczy w szczególności wspólnie prowadzonej polityki inwestycyjnej.

W 2004 roku miały miejsca następujące zmiany w powyższej strukturze:

- według stanu na dzień 3 listopada 2004 roku kapitał założycielski Inter Cars Ukraina z siedzibą w Chmielnicki został podwyższony poprzez wniesienie dodatkowego udziału ze strony „Inter Cars” Spółka Akcyjna w wysokości 7 000 000 hrywien (stanowiących równowartość 1 067 838 EUR według kursu Narodowego Banku Ukrainy), poprzez przelew pieniężny na kwotę 1 067 838 EUR,
- nabyciu w dniu 30 czerwca 2004 roku 100% udziałów w kapitale zakładowym Spółki Inter Cars Česká Republika,
- objęciu udziałów w FEBER Sp. z o.o.

Łącznie nakłady inwestycyjne na finansowe aktywa trwałe w 2004 roku osiągnęły wartość 6.015 tys. zł.

#### **Rzeczowe aktywa trwałe oraz wartości niematerialne i prawne**

Łącznie w 2004 roku Spółka dokonała inwestycji w rzeczowe aktywa trwałe oraz wartości niematerialne i prawne w wysokości 19.858 tys. zł. Inwestycje obejmowały głównie nakłady na rozwój zaplecza magazynowego (magazyn centralny, magazyny regionalne, infrastruktura filii), środki transportu oraz sprzęt komputerowy.

Inwestycje były finansowane ze środków własnych oraz za pomocą leasingu finansowego.

## **10. Transakcje z podmiotami powiązanymi**

Łączna wartość transakcji z podmiotem zależnym Inter Cars Ukraina z siedzibą w Chmielnickim w 2004 roku osiągnęła wartość 2.984 tys. EUR. Transakcje z tym podmiotem są typowe i rutynowe i ich charakter oraz warunki wynikają z bieżącej działalności operacyjnej prowadzonej przez Spółkę i jednostkę od niej zależną.

Łączna wartość transakcji z podmiotem zależnym Inter Cars Czeska Republika z siedzibą w Pradze w 2004 roku osiągnęła wartość 807 tys. EUR. Transakcje z tym podmiotem są typowe i rutynowe i ich charakter oraz warunki wynikają z bieżącej działalności operacyjnej prowadzonej przez Spółkę i jednostkę od niej zależną.

Łączna wartość transakcji z podmiotem zależnym Eltek Sp. z o.o. z siedzibą w Słupsku w 2004 roku osiągnęła wartość 2.389 tys. zł. Transakcje z tym podmiotem są typowe i rutynowe i ich charakter oraz warunki wynikają z bieżącej działalności operacyjnej prowadzonej przez Spółkę i jednostkę od niej zależną.

## **11. Kredyty, umowy pożyczek oraz poręczenia i gwarancje**

### **11.1. Kredyty bankowe**

Informacje na temat zaciągniętych kredytów, według stanu na 31 grudnia 2004 roku, prezentuje poniższa tabela.

Nr Umowy Bank	Data zawarcia	Termin wymagalności	Kwota limitu/kredytu(PLN)	Zabezpieczenia
2851/011/03 WBK Bank Zachodni S.A., ul. Rynek 9/11, 50-950 Wrocław	19-09-2003	30-06-2005	35 000 000,00	sądowy zastaw rejestrowy na zapasach magazynowych w kwocie 35 mln PLN wraz z cesją praw z ich polisy ubezpieczeniowej weksel in blanco z deklaracją
1999/20036 Pekao S.A. IV O/Warszawa, ul. Grójecka 1/3; 02-019 Warszawa	30-09-1999	31-12-2005	27 000 000,00	przewłaszczenie towarów o łącznej wartości 27 mln PLN wraz z cesją praw z ich polisy ubezpieczeniowej łącznie cztery weksle in blanco z deklaracją pełnomocnictwo do rachunku bankowego oświadczenie o poddaniu się egzekucji świadczenia pieniężnego i egzekucji wydania

kredyt obrotowy nr 124010533111001000318977 Pekao S.A. IV O/Warszawa, ul. Grójecka 1/3; 02-019 Warszawa	19-01-2004	31-12-2005	14 500 000,00	rzeczy przewłaszczone towarów z datą pewną o łącznej wartości 14,5 mln PLN wraz z cesją praw z polisy ubezpieczeniowej od ognia i innych zdarzeń losowych oświadczenie o poddaniu się egzekucji weksel własny in blanco z deklaracją pełnomocnictwo do potrącenie kwoty nie spłaconego kredytu bankowego z bankowego r-ku bieżącego prowadzonego przez IV Oddział Banku
CRD/L/12511/03 Raiffeisen Bank Polska S.A., ul. Piękna 20, 00-549 Warszawa	21-01-2003	30-09-2005	50 000 000,00	sądowy zastaw rejestrowy na zapasach w magazynach w wys. 50 mln PLN wraz z cesją praw z ich polisy ubezpieczeniowej weksel in blanco wraz z deklaracją pełnomocnictwo dla Banku

## 11.2. Umowy pożyczek

### Podmioty powiązane

Data zawarcia umowy pożyczki	Kwota pożyczki	Istotne warunki umowy
14.06.2004	87.000 EURO	Umowa pożyczki od Inter Cars z przeznaczeniem na prowadzenie i rozszerzenie działalności gospodarczej INTER CARS Česká Republika Termin spłaty pożyczki – 31.05.2005
14.06.2004	38.000 EURO	Umowa pożyczki od Inter Cars z przeznaczeniem na prowadzenie i rozszerzenie działalności gospodarczej INTER CARS Česká Republika Termin spłaty pożyczki – 31.05.2005
02.08.2004	23.000 EURO	Umowa pożyczki od Inter Cars z przeznaczeniem na prowadzenie i rozszerzenie działalności gospodarczej INTER CARS Česká Republika Termin spłaty pożyczki – 31.08.2005
02.09.2004	12.500 EURO	Umowa pożyczki od Inter Cars z przeznaczeniem na prowadzenie i rozszerzenie działalności gospodarczej INTER CARS Česká Republika Termin spłaty pożyczki – 30.09.2005
04.10.2004	120.000 EURO	Umowa pożyczki od Inter Cars z przeznaczeniem na prowadzenie i rozszerzenie działalności gospodarczej INTER CARS Česká Republika Termin spłaty pożyczki – 30.09.2005
15.11.2004	300.000 EURO	Umowa pożyczki od Inter Cars z przeznaczeniem na prowadzenie i rozszerzenie działalności gospodarczej INTER CARS Česká Republika Termin spłaty pożyczki – 31.10.2005
12.11.2004	0 PLN	Umowa pożyczki od Inter Cars z przeznaczeniem na prowadzenie i rozszerzenie działalności gospodarczej FEBER Sp. z o.o. Termin spłaty pożyczki – 30.06.2005
27.02.2001	380.000 PLN	Umowa pożyczki od Q-Service Sp. z o.o. z przeznaczeniem na prowadzenie bieżącej działalności Inter Cars S.A. Termin spłaty pożyczki – 31.01.2006

### Podmioty niepowiązane

Łączna wartość pożyczek udzielonych 21 jednostkom niepowiązanym osiągnęła 776 tys. zł. Z tego, 297 tys. zł stanowią pożyczki, których termin zapadalności przypada w okresie dłuższym niż 12 miesięcy od dnia bilansowego, a 479 tys. zł przed końcem 2005 roku.

## 11.3. Poręczenia i gwarancje

W IV kwartale 2004 roku Spółka udzieliła poręczenia kredytu obrotowego spółkom zależnym: FEBER Sp. z o.o. oraz Eltek Sp. z o.o. Łączna wartość poręczenia dla obu spółek osiągnęła wartość 5.000 tys. zł.

## 12. Wykorzystanie wpływów z emisji

W 2004 roku Spółka nie dokonywała podwyższenia kapitału zakładowego.

## 13. Różnice pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na dany rok

Spółka nie publikowała prognoz finansowych.



## 14. Zarządzanie zasobami finansowymi i omówienie podstawowych czynników ekonomiczno-finansowych

Oceny zarządzania zasobami finansowymi dokonano przy wykorzystaniu następujących wskaźników:

- *rentowność brutto na sprzedaży* – stosunek zysku brutto na sprzedaży do przychodów ze sprzedaży netto,
- *rentowność sprzedaży* - stosunek zysku na sprzedaży do przychodów ze sprzedaży netto,
- *rentowność operacyjna* - stosunek zysku operacyjnego do przychodów ze sprzedaży netto, mierzy efektywność działalności operacyjnej Spółki,
- *rentowność działalności gospodarczej* - stosunek zysku na działalności gospodarczej do przychodów ze sprzedaży netto, mierzy efektywność działalności Spółki bez uwzględnienia zdarzeń nadzwyczajnych,
- *rentowność brutto* - stosunek zysku brutto do przychodów ze sprzedaży netto, mierzy efektywność działalności Spółki z uwzględnieniem wyniku osiągniętego na operacjach finansowych oraz salda strat i zysków nadzwyczajnych,
- *rentowność netto* - mierzony jako stosunek zysku pozostającego do dyspozycji Spółki po obligatoryjnych zmniejszeniach, do przychodów ze sprzedaży netto,
- *stopa zwrotu z aktywów (ROA)* - procentowy udział zysku netto w wartości aktywów, mierzący ogólną efektywność aktywów,
- *stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE)* - udział zysku netto w wartości kapitału własnego, mierzy efektywność kapitałów zaangażowanych w firmie,
- *zadłużenia ogólnego* - stosunek zobowiązań ogółem do wartości aktywów,
- *zadłużenia długoterminowego* - stosunek zobowiązań długoterminowych do kapitału własnego,
- *zadłużenia kapitału własnego* - stosunek zobowiązań ogółem do kapitału własnego.
- *cykl rotacji zapasów* - stosunek wartości zapasów na koniec okresu do wartości sprzedanych towarów i materiałów, wyrażony w dniach,
- *cykl rotacji należności z tytułu dostaw i usług* - stosunek wartości należności z tytułu dostaw i usług na koniec okresu do przychodów ze sprzedaży netto, wyrażony w dniach,
- *cykl operacyjny* - suma cyklu rotacji zapasów oraz cyklu rotacji należności,
- *cykl rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług* - stosunek wartości zobowiązań z tytułu dostaw i usług na koniec okresu do wartości sprzedanych towarów i materiałów i kosztów usług obcych, wyrażony w dniach,
- *cykl konwersji gotówkowej* - różnica pomiędzy cyklem operacyjnym a cyklem rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług,
- *wskaźnik bieżący*, obrazujący zdolność firmy do regulowania bieżących zobowiązań przy wykorzystaniu aktywów bieżących – stosunek stanu majątku obrotowego do stanu zobowiązań bieżących na koniec danego okresu,
- *wskaźnik szybki*, obrazujący zdolność zgromadzenia w krótkim czasie środków pieniężnych na pokrycie zobowiązań o wysokim stopniu wymagalności – stosunek stanu majątku obrotowego pomniejszonego o zapasy do stanu zobowiązań bieżących na koniec okresu,
- *wskaźnik natychmiastowy*, mierzący zdolność do pokrycia zobowiązań o natychmiastowej wymagalności – stosunek stanu środków pieniężnych do stanu zobowiązań bieżących na koniec okresu.

Podstawowe wielkości służące ocenie rentowności Spółki zostały przedstawione w poniższej tabeli.

	2004	2003
Przychody netto ze sprzedaży towarów i produktów	606 062	446 522
<i>dynamika</i>	1,36	1,42
Zysk brutto na sprzedaży	146 116	115 610
<i>rentowność brutto na sprzedaży</i>	24,11%	25,89%
Zysk na sprzedaży	21 308	26 367
<i>rentowność sprzedaży</i>	3,52%	5,90%
Zysk na działalności operacyjnej	23 440	26 771

<i>rentowność operacyjna</i>	3,87%	6,00%
<i>zysk na działalności operacyjnej powiększony o amortyzację</i>	34 017	36 000
Zysk na działalności gospodarczej	26 104	14 045
Zysk brutto	26 104	14 045
Zysk netto	20 522	10 029
<i>rentowność netto</i>	3,39%	2,25%
Suma bilansowa	319 285	247 153
ROA	6,43%	4,06%
Aktywa trwałe	68 607	54 097
Kapitały własne	93 870	75 355
ROE	21,86%	13,31%

**Przychody ze sprzedaży** wzrosły w 2004 roku o 36% w porównaniu do przychodów, jakie spółka osiągnęła w 2003 roku i prawie o 93% więcej niż w 2002 roku. Wysoka dynamika wzrostu przychodów, jaka utrzymuje się już od kilku lat możliwa jest przede wszystkim dzięki stałemu rozwojowi sieci dystrybucji (36 filii na koniec 2003 roku – 43 filii na koniec 2004 roku), stałemu poszerzaniu asortymentu oraz wzrostowi rynku.

**Zysk brutto na sprzedaży** wzrósł o 26% w porównaniu do 2003 roku. Istotny wpływ na wartość zysku brutto na sprzedaży oraz poziom rentowności miały różnice kursowe, stanowiące element wyniku na działalności finansowej (przychody i koszty finansowe). W szczególności, zrealizowane **różnice kursowe** dotyczące rozrachunków w 2003 roku osiągnęły wartość -6 490 tys. zł (różnice ujemne), natomiast w 2004 roku: 2.437 tys. zł. W efekcie część zrealizowanej marży zostaje przesunięta i ujęta w rachunku zysków i strat jak przychody finansowe (dodatnie różnice kursowe) lub marża na sprzedaży jest zawyżona (ujemne różnice kursowe). Poniższa tabela prezentuje efekt korekty polegającej na ujęciu wartości zrealizowanych różnic kursowych w wartości sprzedanych towarów (począwszy od 1 stycznia 2005 roku, zgodnie z nową polityką rachunkowości, Spółka będzie ujmowała skutki wskazanych zrealizowanych różnic kursowych zgodnie z dokonaną w tabeli korektą)

	<b>skorygowane</b>	<b>2004</b>	<b>2003</b>
<i>rentowność brutto na sprzedaży</i>		24,51%	24,44%
<i>rentowność operacyjna</i>		6,54%	4,54%

Dokonana korekta pokazuje, iż faktycznie **marża na sprzedaży osiągnięta przez Spółkę w 2004 roku była wyższa od marży osiągniętej w 2003 roku.**

Największą pozycją kosztów ponoszonych przez Spółkę jest **usługa dystrybucji**, czyli udział filii w wypracowanej marży. Łącznie w 2004 roku, koszty dystrybucji osiągnęły wartość 46.604 tys. zł, tj 37% łącznych kosztów rodzajowych (51% kosztów sprzedaży).

Istotny wpływ na rentowność sprzedaży ma wielkość **bonusów i rabatów** otrzymywanych przez Spółkę od dostawców. W 2004 roku Spółka ujęła w wyniku łącznie 16.342 tys. zł z tego tytułu. W trakcie roku obrotowego przychody z tego tytułu księgowane są jako pozostałe przychody operacyjne. Na koniec okresu, w którym Spółka otrzymała rzeczne kwoty, w celu zachowania współmierności kosztów z przychodami, dokonywane są korekty polegające na przeksięgowaniu otrzymanych kwot. Skutkiem tego przeksięgowania jest zmniejszenie wartości sprzedanych towarów o kwotę bonusów i rabatów odpowiadającą zakupionym i sprzedanym towarom w danym okresie i wartości zapasów o kwotę odpowiadającą wartości zapasów, jakie na koniec okresu pozostawały w magazynie Spółki.

Wielkość, strukturę **kapitału obrotowego** oraz zapotrzebowanie na fundusze obrotowe zawiera poniższa tabela.

	<b>2004</b>	<b>2003</b>
Aktywa obrotowe	250 678	193 056
Środki pieniężne i papiery wartościowe	6 725	5 075
Zobowiązania krótkoterminowe	217 715	169 385
Kredyty bankowe krótkoterminowe	124 761	76 118
Skorygowane aktywa obrotowe	243 953	187 981
Skorygowane zobowiązania bieżące	92 954	93 267

Kapitał obrotowy netto	150 999	94 714
------------------------	---------	--------

Wartość zaangażowanego kapitału obrotowego wzrosła do 151 tys. zł. W 2004 roku Spółka utworzyła 7 nowych filii oraz magazyn regionalny, co związane było z koniecznością powiększenia stanów magazynowych. Pełne wdrożenie nowego systemu logistycznego, przewidującego bezpośrednie zaopatrzenie filii, prowadzić będzie w średnim okresie, do poprawy okresu **rotacji zapasów**.

	2004	2003
Cykl rotacji zapasów w dniach	146	144
Cykl rotacji należności w dniach	32	38
Cykl operacyjny w dniach	179	182
Cykl rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług w dniach	60	82
Cykl konwersji gotówkowej w dniach	118	100
Wskaźnik bieżący	1,15	1,14
Wskaźnik szybki	0,30	0,37
Wskaźnik natychmiastowy	0,03	0,03

Spółka jest obecnie czołowym odbiorcą towarów wielu producentów zamiennych. Wysoka wartość rocznych zakupów oraz szybkie i terminowe regulowanie zobowiązań premiowane jest przez dostawców bonusami i rabatami. Skrócenie **okresu rotacji zobowiązań** i zwiększenie zapotrzebowania na kapitał obrotowy jest właśnie rezultatem polityki maksymalizacji bonusów i rabatów, których wartość przewyższa koszt zaangażowania dodatkowe kapitału obrotowego.

	2004	2003
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	0,71	0,70
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	2,40	2,28

Spółka finansuje rozwój działalności ze środków własnych oraz kredytów bankowych. Łącznie, na koniec 2004 roku, zadłużenie kredytowe osiągnęło 124.761 tys. zł, a **wskaźnik ogólnego zadłużenia** wzrósł z 0,70 w 2003 roku do 0,71 w 2004 roku.

Inter Cars wywiązuje się na bieżąco ze swoich zobowiązań i zdaniem Zarządu, nie istnieją żadne przesłanki lub czynniki, które stanowiłyby jakiegokolwiek zagrożenie w terminowym wywiązywaniu się z zobowiązań.

## 15. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych

W 2005 roku Spółka planuje inwestycje na poziomie 15.125 tys. zł, z których 10.125 tys. zł przeznaczonych będzie głównie na nabycie rzeczowych aktywów trwałych, a 5.000 tys. zł na nabycie aktywów finansowych. Inwestycje związane będą przede wszystkim z rozbudową i usprawnieniem systemu logistycznego (nakłady na magazyn centralny, magazyny regionalne, infrastruktura w nowych filiach, itp.).

Planowane nakłady zostaną sfinansowane ze środków własnych Spółki.

## 16. Czynniki i nietypowe zdarzenia mające wpływ na wynik z działalności

W 2004 roku nie miały miejsca czynniki ani nietypowe wydarzenia o istotnym wpływie na wyniki z działalności.

## 17. Zewnętrzne i wewnętrzne czynniki istotne dla rozwoju oraz perspektywy rozwoju działalności

Inter Cars będzie kontynuował dotychczasową strategię zaangażowania w sektorze niezależnej dystrybucji części zamiennych w Polsce oraz poza jej granicami. Czynniki, jakie odgrywać będą największe znaczenie, w podziale na wewnętrzne i zewnętrzne, w kształtowaniu zdolności Spółki do rozwoju i osiągania stabilnego modelu przepływów pieniężnych przedstawiono poniżej.

### ***Wewnętrzne czynniki***

Według Zarządu do najważniejszych wewnętrznych czynników wpływających na bieżące oraz przyszłe wyniki finansowe należą:

- (i) *rozwój sieci sprzedaży* – poprzez zwiększenie liczby filii oraz rozwój kontaktów handlowych z finalnymi odbiorcami – warsztatami;
- (ii) *zdolność do wyboru właściwej strategii rozwoju na konkurencyjnym i zmieniającym się rynku* – określająca zdolności rozwoju Spółki w długim okresie na rynku charakteryzującym się wysokim stopniem konkurencji oraz zmianami modelu dystrybucji części zamiennych w konsekwencji wprowadzenia nowych regulacji przez Unię Europejską oraz zmiany strategii działalności koncernów samochodowych oraz producentów części zamiennych;
- (iii) *rozwój programów lojalnościowych* – wprowadzanie nowych i rozwój dotychczasowych, określających zdolność Spółki do zwiększenia lojalności odbiorców i w rezultacie wielkości i wartości składanych zamówień;
- (iv) *ściśle określona grupa produktów oraz obszar aktywności* – precyzyjnie określona strategia rozwoju wykorzystująca w pełni potencjał Spółki i pozwalająca na pełne jego zaangażowanie w sferach, w których organizacja dysponuje największymi kompetencjami;
- (v) *znajomość rynku* – na którą składa się zdolność skutecznego dotarcia z ofertą do końcowych odbiorców i która dzięki doświadczeniu w tym zakresie oraz nowoczesnym metodom wspierania sprzedaży pozwala Inter Cars na osiągnięcie znaczącej przewagi konkurencyjnej.

### ***Zewnętrzne czynniki***

Według Zarządu do najważniejszych zewnętrznych czynników wpływających na bieżące oraz przyszłe wyniki finansowe należą:

- (i) *sytuacja makroekonomiczna* – która poprzez poziom aktywności gospodarczej podmiotów i w efekcie poziom zatrudnienia w gospodarce narodowej, poziom dochodów ludności określa bieżące i przyszłe zdolności potencjalnych klientów do nabywania samochodów oraz ponoszenia kosztów ich eksploatacji i napraw;
- (ii) *wejście Polski do Unii Europejskiej* – oferujące Polsce ponadprzeciętny potencjał rozwoju związany z wolnym przepływem towarów i kapitałów, który poprzez poprawę sytuacji gospodarczej i tym samym bytowej ludności, w efekcie intensyfikacji procesów inwestycyjnych w gospodarce narodowej, wpłynie pozytywnie na poziom popytu na samochody i w rezultacie na wielkość popytu na części zamienne, obejmując zarówno popyt na części do niezbędnych napraw, jak również popyt na części wynikający ze wzrostu liczby i zakresu napraw prewencyjnych oraz podnoszących komfort użytkowania pojazdów;
- (iii) *sytuacja makroekonomiczna na Ukrainie i w Czechach* – która poprzez poziom wydatków na samochody, zależnych od wielkości dochodów ludności oraz podmiotów gospodarczych, wpływać będzie na wartość rynku części zamiennych w tych krajach i tym samym wartość eksportu Spółki, kierowanego do tych krajów;
- (iv) *zmiany kursów EURO i USD* – wpływające na poziom cen towarów będących w ofercie Spółki oraz pośrednio na jej wyniki finansowe;
- (v) *wzrost lojalności odbiorców* – w rezultacie zmniejszenia stopnia dywersyfikacji źródeł zaopatrzenia przez warsztaty, skutkujący wzrostem liczby i wartości zamówień ze strony poszczególnych odbiorców oraz zmniejszeniem ryzyka gwałtownej zmiany źródła zaopatrzenia;
- (vi) *rozwój niezależnych warsztatów* – stanowiących podstawową grupę odbiorców Spółki, przed którymi stoją istotne wyzwania dotyczące konieczności dostosowania się do rosnących wymogów rynkowych na skutek wzrostu stopnia skomplikowania napraw;
- (vii) *zmiany w strukturze dystrybucji w rezultacie zmian w prawodawstwie Unii Europejskiej* – stawiające przed Spółką istotne wyzwania i szanse w zakresie dostępu do grupy odbiorców będących wyłącznymi klientami producentów samochodów w zakresie zaopatrzenia w części zamienne jak również poprzez dostęp niezależnych warsztatów do informacji technicznych producentów samochodów na równych prawach z warsztatami autoryzowanymi i w rezultacie usunięciem istotnych barier rozwoju niezależnych

warsztatów, zwiększających szanse rozwoju sektora niezależnych usług naprawczych – głównego odbiorcy towarów Spółki;

- (viii) *zmiany w strukturze zapotrzebowania na części zamienne wynikające ze zmian w technologiach produkcji samochodów* – skutkujące oczekiwanym wzrostem zapotrzebowania na relatywnie droższe elementy samochodów oraz wzrostem zapotrzebowania na sprzęt służący wyposażeniu warsztatów;
- (ix) *wielkość sprzedaży samochodów* – określająca popyt na części zamienne w średnim i długim okresie, poprzez wpływ na liczbę samochodów użytkowanych w Polsce;
- (x) *wielkość importu samochodów używanych* – który łącznie ze sprzedażą nowych samochodów ma decydujący wpływ na przyrost liczby zarejestrowanych samochodów i w konsekwencji na popyt na usługi naprawcze i części zamienne, przy czym skala importu samochodów używanych, z uwagi na ich wiek i przebieg, szybciej przyczyni się do wzrostu popytu na części lecz wpłynie również na strukturę globalnego popytu poprzez większe zapotrzebowanie na części relatywnie tańsze, oraz w przypadku istotnego zastąpienia samochodów nowych samochodami używanymi z importu w sprzedaży, niższym wzrostem zapotrzebowania warsztatów na sprzęt służący wyposażeniu stanowisk pracy;
- (xi) *konkurencyjność branży* – wymagająca stałego podnoszenia kompetencji organizacji w zakresie organizacji sprzedaży, mechanizmów wspierających sprzedaż, zakresu oferty towarowej i lokalizacji filii;

## 18. Perspektywy i strategia rozwoju działalności

### 18.1 Realizacja strategii rozwoju w 2004 roku

#### (a) rozwój sieci dystrybucji w Polsce

Na koniec grudnia 2004 roku, sieć dystrybucji liczyła łącznie 43 filie. W okresie od końca grudnia powstały 4 kolejne filie.

#### (b) rozwój sieci dystrybucji poza granicami Polski

Grupa Kapitałowa rozpoczęła działalność na rynku czeskim - w dniu 30 czerwca 2004 roku, na podstawie umowy o przeniesieniu udziału własnościowego, Inter Cars S.A. nabył 100% udziałów w kapitale zakładowym Spółki Inter Cars Česká Republika o łącznej wartości 100.000,- CZK, co według kursu średniego NBP z dnia 30 czerwca 2004 roku, daje łączną cenę nabycia wynoszącą 14 260,- PLN. Udziały zostały objęte w całości za gotówkę. Źródłem finansowania nabytych aktywów były środki własne Inter Cars S.A.

#### (c) rozwój asortymentu – części oryginalne

W ramach **dostosowywania oferty do nowych regulacji GVO** znoszących ograniczenia w zaopatrywaniu w części zamienne autoryzowanych sieci sprzedaży samochodów przez niezależnych dostawców, rozszerzono oferowany asortyment towarów. W szczególności, **rozszerzona została oferta części zamiennych do samochodów produkcji japońskiej** (nowy dostawca - Kayaba) oraz elementów systemów hamulcowych (nowy dostawca - ATE).

Dla klientów przeznaczających relatywnie niższe środki na naprawę (głównie klientów o ograniczonych zasobach finansowych, posiadających starsze marki samochodów) **wprowadzono do oferty kolejne grupy towarowe pod marką „4-max”**.

### 18.2 Strategia i perspektywy rozwoju w przyszłości

Mając na uwadze wnioski wynikające z analizy obecnej sytuacji Inter Cars oraz warunków rynkowych, Zarząd przyjął strategię, której realizacja ma na celu zapewnienie podstaw długoterminowego rozwoju.

#### Bieżąca sytuacja Spółki

Inter Cars zakończył już proces najważniejszych inwestycji niezbędnych do dalszego dynamicznego rozwoju. Obecnie Spółka oferuje **najszerzy asortyment części zamiennych**, posiada **nowoczesny magazyn centralny** zdolny obsłużyć istotnie większy obrót towarowy od dotychczasowego, **sieć dystrybucji** pokrywającą cały kraj oraz wdrożony **zintegrowany system**



**informatyczny** pozwalający na sprawne zarządzanie sprzedażą, zapasem i finansami, a dzięki wbudowanym opcjom umożliwia stałe wzbogacanie form sprzedaży o nowe opcje.

### **Kierunki rozwoju**

**Podstawowym zadaniem Spółki jest stałe podnoszenie jakości zarządzania przepływem towarów oraz osiągnięcie wiodącego udziału w rynku krajów Europy Środkowo-Wschodniej.** Odbywać się to będzie w drodze uzupełniania istniejącego modelu dystrybucji o dodatkowe elementy (filie, magazyny regionalne, zależne spółki dystrybucyjne poza granicami Polski). Efektem tego będzie ugruntowanie pozycji Inter Cars jako najbardziej efektywnego i skutecznego kanału dystrybucji części zamiennych od ich producentów do końcowych odbiorców – warsztatów.

#### *Podstawowe elementy strategii rozwoju Inter Cars*

Strategia rozwoju Inter Cars oparta została na trzech zasadniczych elementach:

##### **(1) Rozwój sieci dystrybucji**

- a. w Polsce - poprzez rozbudowę sieci filii (w zależności od wielkości regionalnego popytu – do około 50 – 60) i pozyskiwanie do współpracy dystrybutorów działających w małych miastach (do 100 tys. mieszkańców). W 2005 roku Spółka planuje utworzenie około 9 nowych filii.
  - b. poza granicami kraju – ekspansję na rynki państw ościennych poprzez budowę struktury filialnej i rozbudowę powierzchni magazynowych. Po analizie liczby ludności, struktury i wieku parku samochodowego, poziomu zamożności społeczeństwa, uwarunkowań gospodarczych, siły oddziaływania producentów samochodów i struktury warsztatów, jako główny rynek docelowy w najbliższym okresie: rynek ukraiński oraz rynek czeski. Na tym rynku w najbliższym czasie Inter Cars zamierza zainwestować w rozwój sieci dystrybucji oraz w powierzchnie magazynowe, a także w koncepcję budowy sieci warsztatów niezależnych. W odniesieniu do pozostałych krajów regionu prowadzona będzie bezpośrednia sprzedaż eksportowa z centrali w Polsce.
- (2) Rozwój asortymentu** – poprzez wprowadzanie nowych i rozwój dotychczasowych linii asortymentowych stosownie do oczekiwań rynku w zakresie jakości części, cen oraz wsparcia technicznego ze strony producentów części. W celu podniesienia wartości sprzedaży towarów o wysokiej jakości i relatywnie niższej cenie, pochodzących od mniej znanych w Polsce producentów części, rozwijana będzie własna marka „4-max” oraz „4-max Truck”, która stanowić będzie dla końcowych nabywców tanią i gwarantowaną alternatywę.
- (3) Rozwój programów partnerskich** – stanowiących wartość dodaną oferty towarowej, które poprzez rozwój projektów wspomagających podstawową działalność Spółki (zarządzanie flotami, regeneracja części używanych, montaż naczep), stałe wspomaganie rozbudowy sieci warsztatów niezależnych w ramach projektów Auto Crew, Q-Service, Q-Service Truck, rozwój projektów wspierania warsztatów (program inwestycyjny, sprzęt warsztatowy, szkolenia, informacje techniczne), rozwój systemów informatycznych wspomagających sprzedaż – służyć mają stałemu podnoszeniu stopnia lojalności końcowych odbiorców, zapewniając Spółce stabilny i rosnący rynek zbytu w długiej perspektywie.

### **Realizacja strategii**

Strategia rozwoju Inter Cars realizowana będzie w podziale na cele:

- (1) Cele krótkoterminowe** - rozbudowa istniejącej sieci dystrybucji o kolejne filie, wprowadzenie programów partnerskich i stałe podnoszenie konkurencyjności oferty. Optymalizacja organizacyjna firmy w celu lepszego wykorzystania zasobów i potencjału.
- (2) Cele średnio i długoterminowe** - zbudowanie dominującej w Polsce sieci dystrybucyjnej części zamiennych do samochodów, z jednocześnie silną reprezentacją na nowych rynkach Europejskich, przynoszącej stabilne zyski i pozwalającej na rozszerzanie działalności poprzez przejmowanie innych podmiotów działających w branży dystrybucji i logistyki. **Spółka zamierza osiągnąć udział na polskim rynku na poziomie 25-30% w ciągu 10 lat.** W okresie 3-5 lat na Ukrainie powstanie nowy magazyn centralny obsługujący ten rynek. W perspektywie średnioterminowej, po przeprowadzeniu niezbędnych analiz opłacalności, możliwa jest również ekspansja na rynki pozostałych państw (byłego bloku wschodniego) sąsiadujących z Polską w drodze przejmowania podmiotów działających na



tamtych rynkach, sprzedaży z terytorium Polski lub tworzenia własnych sieci sprzedaży, na wzór sieci w Polsce.

## 19. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania

W 2004 roku nie miały miejsca zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Spółką.

## 20. Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących

W 2004 roku miały miejsce następujące zmiany w składzie Zarządu Spółki:

- ✓ w dniu 28.01.2004 roku powołany został do Zarządu Pan Radosław Celiński, sprawujący dotychczas funkcję Dyrektora Finansowego. Obecnie pełni funkcję Członka Zarządu, Dyrektora Finansowego,
- ✓ w dniu 28.01.2004 roku funkcję Wiceprezesa Zarządu objął Pan Robert Kierzek, sprawujący dotychczas funkcję Członka Zarządu.

W 2004 roku miały miejsce następujące zmiany w składzie Rady Nadzorczej Spółki:

- ✓ w związku ze złożonymi rezygnacjami z pełnienia funkcji członków Rady Nadzorczej przez Panów: Jerzy Maślankiewicza i Piotr Zajączkowskiego (przedstawicieli Wprowadzającego, który zbył akcje Inter Cars w Publicznej Ofercie Sprzedaży), w dniu 29 września 2004 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki powołało w ich miejsca Panią Wandę Oleksowicz oraz Pana Michała Marczaka, powierzając pełnienie funkcji Przewodniczącego, Panu Andrzejowi Oliszewskiemu.

## 21. Stan posiadania akcji przez osoby zarządzające i nadzorujące

Łącznie osoby nadzorujące i zarządzające posiadają 7 202 975, co stanowi 61% głosów na Walnym Zgromadzeniu Inter Cars.

## 22. Akcjonariusze posiadający co najmniej 5% w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu Spółki

Akcjonariusz	Liczba akcji	Łączna wartość nominalna (zł)	Udział w kapitale zakładowym (%)	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)
Krzysztof Oleksowicz	4 978 271	9 956 542	42,1%	42,1%
Andrzej Oliszewski	1 603 000	3 206 000	13,6%	13,6%
Michał Oleksowicz	720 000	1 440 000	6,1%	6,1%
Jolanta Oleksowicz - Bugajewska	604 504	1 209 008	5,1%	5,1%

## 23. Znane Spółce umowy w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy

Zarząd nie posiada informacji o umowach (w tym również zawartych po dniu bilansowym), w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.