



**Eurocash S.A. sieć Dyskontów Cash & Carry**

**Sprawozdanie z działalności jednostki  
za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2004 r.**

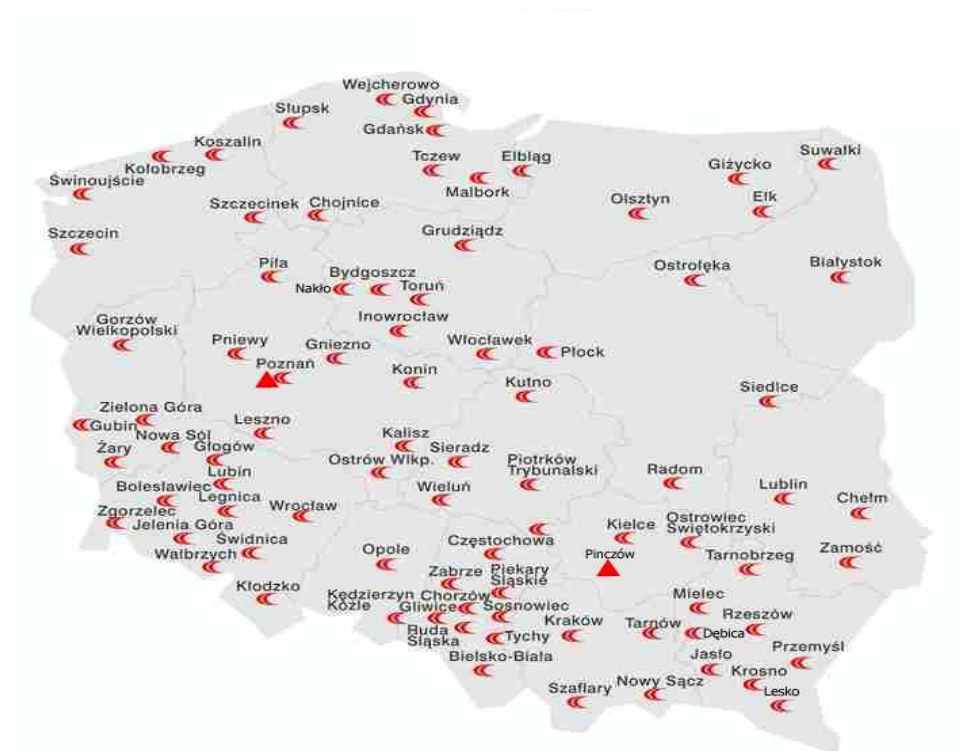
## **Spis treści**

1. <a href="#">Opis działalności</a>	3
2. <a href="#">Czynniki wpływające na działalność i wyniki finansowe spółki. Istotne wydarzenia z działalności spółki.</a>	6
3. <a href="#">Perspektywy rozwoju emitenta. Istotne czynniki ryzyka i podstawowe zagrożenia</a>	8
4. <a href="#">Sytuacja finansowa spółki oraz wyniki działalności.</a>	9
5. <a href="#">Dodatkowe Informacje</a>	10

## 1. Opis działalności

- Eurocash sieć Dyskontów C&C jest największą pod względem ilości Dyskontów siecią Cash & Carry w Polsce i jedyną o zasięgu ogólnopolskim. Działa poprzez sieć 83 hurtowni dyskontowych Cash & Carry, które sprzedają dobra szybko zbywalne (FMCG).
- Spółka stworzyła ogólnopolską sieć sklepów franszizowych „abc”, które wspierają Dyskonty w sprzedaży.
- Eurocash sieć Dyskontów C&C zaopatruje ponad 60 000 klientów (łącznie z klientami „abc”). Nie występuje uzależnienie od żadnego z odbiorców.
- Spółka zaopatruje się u około 365 dostawców. Udział żadnego z dostawców nie przekracza 5% ogólnych zakupów, nie występuje uzależnienie od żadnego z odbiorców.
- Pod względem wartości sprzedaży, Eurocash sieć Dyskontów C&C znajduje się wśród trzech największych sieci w branży FMCG, działających na zasadzie cash&carry.

### Zasięg geograficzny



- Koncepcja sieci Dyskontów C&C Eurocash polega na połączeniu oferty najniższych cen w koszyku najczęściej kupowanych produktów, wysokiej dostępności produktów, sprzedaży na sztuki, wygodnych i szybkich zakupów oraz odpowiednich relacji interpersonalnych z klientami.
- Całość sprzedaży realizowanej przez Eurocash sieć Dyskontów C&C – jest realizowana na terenie Polski.
- Firma oferuje około 3.500 produktów, z których blisko 85% to produkty spożywcze i napoje chłodzące.

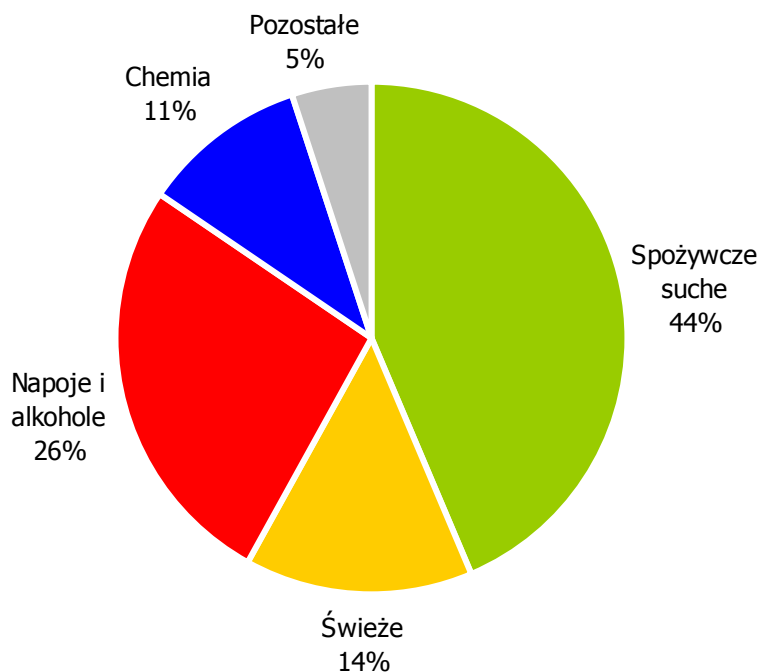
- Równocześnie Eurocash sieć Dyskontów C&C sprzedaje produkty pod marką własną. Marka własna jest autonomiczna i jej wizerunek jest niezależny od samej marki Eurocash. Na opakowaniach tych produktów wskazane są wytwarzające je zakłady produkcyjne .
- Poniżej zaprezentowano podstawowe informacje charakteryzujące Eurocash sieć Dyskontów C&C.

**Dane operacyjne**

Liczba hurtowni	83 w miastach powyżej 25 000 mieszkańców
Średnia powierzchnia sprzedaży	1.700 m <sup>2</sup>
Stanowiska fakturowania	od 2 do 5 na hurtownię
Pracownicy	Średnio 12 osób na hurtownię. Pracujący na dwie zmiany
Miejsca parkingowe	od 10 do 50 na hurtownię
Godziny otwarcia	w większości hurtowni od 8.00 do 20.00, w soboty do 14.00

- Struktura asortymentu oferowanego w sprzedaży przez Eurocash sieć Dyskontów C&C została zaprezentowana na poniższym wykresie.

**Struktura sprzedaży według grup asortymentowych w 2004 roku**



- Całkowita powierzchnia sprzedaży Eurocash sieć Dyskontów C&C wynosi 143.873 m<sup>2</sup>. Hurtownie posiadają średnio około 1.500 m<sup>2</sup> powierzchni sprzedaży, co z jednej strony w pełni zaspokaja potrzeby lokalnego rynku, z drugiej pozwala na uruchomienie placówki niewielkim nakładem inwestycyjnym.

### Pracownicy

- Eurocash sieć Dyskontów C&C według stanu na koniec 2004 roku zatrudniał 1.438 pracowników (nie wliczając pracowników zatrudnionych w hurtowniach agencyjnych).

	<b>2004</b>
	<b>Liczba osób</b>
Pracownicy Dyskontów Cash & Carry	982
Pracownicy centrów dystrybucyjnych	304
Pracownicy centrali	152
<b>Przeciętne zatrudnienie</b>	<b>1.438</b>

- Średnie zatrudnienie w Dyskoncie Cash & Carry wynosi 12 pracowników wraz z kierownikiem, który podlega bezpośrednio jednemu z 13 kierowników rejonu. Kierownicy rejonów raportują bezpośrednio do jednego z trzech dyrektorów operacyjnych odpowiedzialnych za poszczególne rejony Polski.

### Struktura logistyczna

- Eurocash prowadzi dystrybucję produktów do sieci Dyskontów Cash & Carry poprzez dwa centra dystrybucyjne zlokalizowane w Poznaniu oraz Pińczowie. Podział geograficzny serwisu świadczony przez wspomniane centra oraz podstawowe dane zaprezentowano poniżej.

#### Centra dystrybucyjne Eurocash



#### Podstawowe dane

Lokalizacja	Poznań	Pińczów
Powierzchnia	16.000	10.000
Liczba zaopatrywanych hurtowni	46	37
Średnia miesięczna liczba wysłanych opakowań	2.732.342	1.817.690

## **2. Czynniki wpływające na działalność i wyniki finansowe spółki. Istotne wydarzenia z działalności spółki.**

### **Czynniki zewnętrzne**

#### ■ Sytuacja gospodarcza kraju

Tempo rozwoju gospodarczego, poziom dochodów gospodarstw domowych i inne elementy makroekonomiczne mające wpływ na poziom wydatków ludności i tempo wzrostu popytu krajowego, oddziałują na poziom przychodów Spółki.

Wzrost Produktu Krajowego Brutto o ponad 5% i wydatków gospodarstw domowych o ponad 3% pozytywnie wpłynął na wielkość sprzedaży w roku 2004.

#### ■ Struktura rynku dystrybucji detalicznej produktów FMCG w Polsce

Przeważającą formą dystrybucji detalicznej FMCG w roku 2004 był tradycyjny kanał dystrybucji - ok.60 % na koniec 2004 r. Tak wysoki udział (relatywnie do innych krajów europejskich) wynika z niskiej koncentracji ludności na terenie kraju oraz złych warunków mieszkaniowych, stymulujących do dokonywania częstszych zakupów. Sytuacja ta działa na korzyść spółki, której Dyskonty zaopatrują małe i średnie sklepy zlokalizowane często poza dużymi aglomeracjami.

#### ■ Struktura tradycyjnego kanału dystrybucji produktów FMCG

Spółka szacuje, że na koniec roku 2004 na rynku tradycyjnej dystrybucji produktów FMCG działało ok. 9000 podmiotów, z których zdecydowana większość to hurtownie lokalne. Stwarza to możliwość powstawania cenowej przewagi konkurencyjnej Eurocash, dysponującego ogólnokrajową siecią sprzedaży.

### **Czynniki wewnętrzne**

#### ■ Systemy IT

Sprawny, jednolity system informatyczny pozwala na scentralizowane i efektywne zarządzanie procesami biznesowymi, pozwalające na dokładną analizę rentowności zarówno poszczególnych produktów, jak i poszczególnych Dyskontów, co zapewnia wysokie bezpieczeństwo prowadzonej działalności.

#### ■ Optymalizacja kosztów zakupu, sprzedaży i magazynowania

Ograniczenie oferowanego asortymentu do 3500 sztuk pozwala na uzyskanie niskich cen, niskiej rotacji zapasów (26,9 dni) i związanych z tym niskich kosztów magazynowania oraz niewielkich strat inwentaryzacyjnych (0,3% sprzedaży).

#### ■ Sprzedaż w systemie Cash & Carry

Sprzedaż według koncepcji Cash & Carry pozwala na uzyskanie niskiego poziomu rezerw od należności (0,03% sprzedaży), brak kosztów kompletacji i transportu sprzedawanych towarów oraz pozwala na uzyskanie ujemnego kapitału obrotowego (-20,7 dni sprzedaży).

**Istotne wydarzenia z działalność Spółki w bieżącym roku obrotowym.**

- W dniu 08.01.2004r. Nadzwyczajne Zgromadzenie Wspólników podjęło uchwałę o podwyższeniu kapitału zakładowego Spółki o kwotę 656.000 zł poprzez utworzenie nowych 656 (sześćset pięćdziesiąt sześć) udziałów po 1.000 zł każdy. Podwyższony kapitał zostaje pokryty wkładem niepieniężnym w postaci rzeczowych aktywów trwałych.
- W dniu 30 lipca 2004 r. Eurocash Sp. z o.o. została przekształcona w Eurocash S.A.
- Na mocy umowy zawartej dnia 18 sierpnia 2004 roku pomiędzy Eurocash S.A. a Politra B.V., strony umowy postanowiły iż z dniem 31 sierpnia 2004 roku wygasa umowa licencyjna, dotycząca know-how oraz know-how zostaje sprzedane przez Polira B.V. na rzecz Eurocash S.A. Zgodnie z treścią umowy, jako wynagrodzenie Eurocash S.A. zapłaci 0,7% planowanych przychodów netto ze sprzedaży w okresie, na jaki zawarta była umowa licencyjna (do kwietnia 2009 roku), zdyskontowanych do ich wartości bieżącej. Płatność z tytułu uzgodnionej w umowie ceny 11.796.418 EUR została zrealizowana przez Eurocash S.A. dnia 10 września 2004 roku.
- Dnia 30.11.2005 r. Komisja Papierów Wartościowych w Warszawie dopuściła akcje spółki Eurocash do obrotu publicznego
- W dniu 18 grudnia 2004r. Eurocash SA zawarł z MHC Spółka Jawna M. Marcisz, T. Harasim, J Ciszewski z siedzibą w Wodzisławiu Śląskim (MHC) oraz JBG sp. z o.o. z siedzibą w Wodzisławiu Śląskim (JBG) umowę regulującą zasady stopniowego przejmowania lokalizacji i wyposażenia 12 hurtowni oraz nabycia znaku towarowego MHC, jak również części towarów znajdujących się w tych hurtowniach. Przejęcie lokalizacji zostanie dokonane poprzez oddanie hurtowni w dzierżawę lub poddzierżawę. Wyposażenie hurtowni, znak towarowy i towary zostaną zakupione przez Eurocash. Przejmowanie lokalizacji hurtowni będzie się odbywać sukcesywnie począwszy od stycznia 2005 r. do czerwca 2005 r. włącznie. Od stycznia 2005 r. hurtownie MHC zaczną być zaopatrywane przez Eurocash. Cena za przejęcie wszystkich aktywów nie przekroczy 14.000.000 zł. Ostateczna cena będzie zależała od liczby faktycznie przejętych hurtowni, po uwzględnieniu wyników badania due diligence. Strony uzgodniły podstawowe zasady współpracy dotyczące handlu warzywami i owocami, zakładające między innymi, umożliwienie przez Eurocash prowadzenia przez MHC handlu warzywami lub owocami w ośmiu obecnych hurtowniach Eurocash. Naruszenie tego zobowiązania, z przyczyn zawinionych przez Eurocash, jest zagrożone zapłatą kary umownej w kwocie 150.000 złotych w odniesieniu do każdej takiej hurtowni. Przejmowane hurtownie będą włączane do sieci Dyskontów Cash Carry.
- W dniu 22 grudnia 2004 r. Spółka podpisała z Tulipan House sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu umowę najmu, odnoszącą się do najmu gruntu o powierzchni blisko 80.000 metrów kwadratowych położonego w Komornikach k. Poznania i budynku, który to zostanie przez Tulipan House, w ramach projektu build-to-suit (aktywność deweloperska polegająca na wybudowaniu obiektu na terenie wybranym przez przyszłego najemcę i zgodnie z jego potrzebami), wybudowany na tym gruncie. Obiekt będzie się składał z części magazynowej o łącznej powierzchni użytkowej około 20.000 metrów kwadratowych, części biurowej o łącznej powierzchni użytkowej około 3.200 metrów kwadratowych oraz wiaty na palety o łącznej powierzchni użytkowej około 1.500 metrów kwadratowych oraz infrastruktury zewnętrznej i parkingów (łącznie zwane Obiektem). Umowa została zawarta na okres 10 lat. W Obiekcie zostanie zlokalizowane, przeniesione z aktualnej lokalizacji, centrum dystrybucyjne oraz siedziba Zarządu Spółki.

#### **Opis głównych inwestycji krajowych i zagranicznych**

Spółka nie prowadziła w roku 2004 inwestycji zagranicznych. Spośród inwestycji krajowych, wynoszących w danym okresie 78 779 tys. zł, największe pozycje stanowiły:

- Nabycie know-how od firmy Politra – 52 403 tys. zł
- Inwestycja w system IT – 12 406 tys. zł.
- Inwestycja w trzy nowe Dyskonty Cash & Carry – 4 400 tys. zł

Pozostałe wydatki dotyczyły bieżącej działalności spółki.

### **3. Perspektywy rozwoju emitenta. Istotne czynniki ryzyka i podstawowe zagrożenia**

- Sytuacja makroekonomiczna. Siła nabywcza ludności

Zgodnie z ogólnie dostępnymi prognozami wzrost gospodarczy w Polsce wyniesie w roku 2005 około 4,5%, wydatki gospodarstw domowych o około 3,5 %. Wzrost ten powinien mieć przełożenie na wielkość rynku FMCG, a przez to na wielkość sprzedaży Spółki. Spowolnienie wzrostu gospodarczego, spadek siły nabywczej i zmniejszenie wydatków gospodarstw domowych na konsumpcję może mieć ujemny wpływ na wielkość sprzedaży realizowanej przez Spółkę. Ryzyko to jest mniejsze poprzez fakt, że towary sprzedawane przez Eurocash SA to towary, na które popyt nie jest silnie wrażliwy na zmiany koniunktury.

- Struktura rynku detalicznego

W ostatnich latach rośnie znaczenie nowoczesnych kanałów dystrybucji. Ich znaczny wzrost może stanowić ryzyko dla działalności spółki. Niska koncentracja ludności oraz regulacje prawne hamujące ich rozwój, zdaniem spółki, zdecydowanie zmniejszają to ryzyko. Według Szacunków spółki, udział nowoczesnych kanałów dystrybucji wzrośnie z obecnego poziomu ok. 40 % do 50 % w roku 2010.

- Rynek Handlu hurtowego FMCG.

Eurocash oczekuje, iż w następnych latach spadnie ilość lokalnych i regionalnych hurtowni, co pozwoli na znaczny wzrost znaczenia dużych, ogólnokrajowych i ponadregionalnych sieci hurtowni. Intencją spółki jest aktywne uczestniczenie w procesie konsolidacji rynku poprzez przejmowanie mniejszych hurtowni. Efektem takich działań będzie wzrost wydatków inwestycyjnych, a w konsekwencji, wzrost sprzedaży. Przy przejmowaniu nowych hurtowni Spółka ponosi szereg istotnych ryzyko, związanych między innymi, z możliwą złą oceną nabywanej lokalizacji pod względem rodzaju klientów, struktury sprzedaży, stanu lokalnego rynku.

- Otwarcie nowych hurtowni

W 2005 roku spółka planuje rozpoczęcie prowadzenia działalności w następujących lokalizacjach (przejmowanych od MHC): Racibórz, Częstochowa, Jaworzno, Zawiercie, Opole, Cieszyn, Żywiec, Oświęcim, Kędzierzyn-Koźle, Nysa, Rybnik, Wodzisław Śląski .

Eurocash planuje także samodzielnie otworzyć nowy Dyskont Cash & Carry w Starogardzie Gdańskim.

Poza wyżej wymienionymi Spółka aktywnie poszukuje nowych lokalizacji atrakcyjnych do prowadzenia Dyskontów.



#### **4. Sytuacja finansowa spółki oraz wyniki działalności.**

- Na koniec 2004 roku aktywa Spółki wyniosły 368.054 tys. zł.
- Na aktywa trwałe składały się przede wszystkim wartości niematerialne i prawne o wartości 101.448 tys. zł oraz rzeczowe aktywa trwałe o wartości 68.511 tys. zł.
- Aktywa obrotowe stanowiły: zapasy w kwocie 118.490 tys. zł, środki pieniężne i inne aktywa pieniężne w kwocie 33.915 tys. zł oraz należności krótkoterminowe w kwocie 32.718 tys. zł.
- Kapitał Akcyjny Spółki wyniósł 127.742 tys. zł i składał się z 127.742.000 równych niepodzielnych akcji o wartości nominalnej 1 zł każda.
- Na koniec roku obrotowego zobowiązania krótkoterminowe Spółki wyniosły 211.930 tys. zł.
- W 2004 roku Spółka osiągnęła ogółem przychody ze sprzedaży na poziomie 1.607.773 tys. zł, co daje wzrost 17 % w porównaniu z rokiem 2003. Uwzględniając jedynie hurtownie działające w 2003r., firma osiągnęła wzrost sprzedaży 15,7%.
- Podstawową działalnością Spółki w bieżącym roku obrotowym była hurtowa sprzedaż towarów. Przychody z tej działalności stanowiły 93% ogółu przychodów z działalności operacyjnej.
- Koszty sprzedanych towarów i materiałów wyniosły w analizowanym okresie 1.406.956 tys. zł, co umożliwiło osiągnięcie zysku brutto na sprzedaży w wysokości 200.817 tys. zł. Koszty sprzedaży wyniosły 110.410 tys. zł a koszty ogólnego zarządu 48.241 tys. zł.

Nadwyżka pozostałych kosztów operacyjnych, które wyniosły 13.823 tys. zł nad pozostałymi przychodami operacyjnymi, które w bieżącym roku wyniosły 974 tys. zł umożliwiły osiągnięcie zysku z działalności operacyjnej w kwocie 29.317 tys. zł, co stanowiło 1,82% przychodów ze sprzedaży. Zysk z działalności operacyjnej wzrósł o 399 % w porównaniu z rokiem 2003. /5.879 tys. zł , 0,43 % sprzedaży/.

W 2004 roku przychody finansowe wyniosły 4.248 tys. zł, natomiast koszty finansowe 7.933 tys. zł.

Wzrost sprzedaży o 17% przy jednoczesnym wzroście kosztów operacyjnych o 15,1% w porównaniu z rokiem 2003 umożliwiło wzrost rentowności w roku 2004. W roku 2004 EBITDA wyniósł 50.961 tys. zł, czyli 3,17 % sprzedaży, wzrost o 164% w porównaniu z rokiem 2003. /19 284 tys. zł, 1,4% sprzedaży/

- W 2004 roku nie wystąpiły żadne zdarzenia mające charakter zysków lub strat nadzwyczajnych
- Na koniec roku obrotowego Spółka osiągnęła zysk brutto w wysokości 25.632 tys. zł oraz zysk netto w wysokości 20.619 tys. zł, co stanowi 1,28 % sprzedaży i wzrost o 403% w porównaniu z rokiem 2003 /4.100 tys. zł., 0,03% sprzedaży/
- Przepływy z działalności operacyjnej wyniosły 40.295 tys. zł, co oznacza wzrost o 38,6% w porównaniu z rokiem 2003. /29 081 tys. zł/
- Przepływy z działalności inwestycyjnej wyniosły -78.505 tys. zł, na co głównie miało wpływ nabycie licencji know-how i inwestycja w technologie informatyczne.
- Przepływy z działalności finansowej wyniósł -31.608 tys. zł.
- Podstawowe wskaźniki charakteryzujące działalność Eurocash S.A.

<b>Kapitał Obrotowy</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>
1. Rotacja zapasów (w dniach)	26,4	26,9
2. Rotacja należności (w dniach)	9,4	7,4
3. Rotacja zobowiązań (w dniach)	56,0	55,0
<b>4. Cykl operacyjny (1+2) (w dniach)</b>	<b>35,9</b>	<b>34,3</b>
<b>5. Konwersji gotówki (4-3) (w dniach)</b>	<b>-20,2</b>	<b>-20,7</b>

<b>Wskaźniki Rentowności</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>
ROA	1,1%	5,6%
ROE	3,5%	14,5%

## 5. Dodatkowe Informacje

**Wydarzenia istotnie wpływające na działalność Spółki , które nastąpiły po zakończeniu roku obrotowego.**

- Dnia 04.02.2005 roku Eurocash S.A. zadebiutował na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.
- Eurocash zaakceptował plan, zgodnie z którym wyodrębnieni pracownicy spółki otrzymają możliwość zakupu akcji.

Plan został podzielony na dwie transze, przydział nastąpi na podstawie wyników osiągniętych przez pracowników w 2004 i 2005 roku oraz odpowiednio w latach 2008 i 2009. Pracownicy muszą posiadać obligacje uprawniające do nabycia akcji przez co najmniej 3 lata i pozostawać przez ten okres pracownikami firmy Eurocash.

Każda transza będzie liczyła 3.193.550 udziałów, reprezentujących 2,5% ogółu (razem na obie transze przeznaczono 6.387.100 udziałów – 5% ogółu).

Cena akcji w pierwszej transzy będzie określona na podstawie ceny ustalonej w ofercie publicznej, w drugiej transzy będzie ona bazowała na cenie rynkowej.

### **Zmiany w składzie Rady Nadzorczej oraz Zarządu.**

#### **Rada Nadzorcza**

- W dniu 13.10.2004 Walne Zgromadzenie Wspólników , podjęło następujące Uchwały:
  - w sprawie odwołania wszystkich członków Rady Nadzorczej,
  - o powołaniu Antonio Casanova na członka Rady Nadzorczej, Ronaldo Coelho de Mogalhaes na członka Rady Nadzorczej.
- W dniu 13.10.2004 roku na podstawie Oświadczenia Udziałowca Spółki Politra B.V., powołano na Członków Rady Nadzorczej Panów:
  - Geoffrey Crossley – członek Rady Nadzorczej,
  - Eduardo Aguinaga – członek Rady Nadzorczej,
  - Joao Borges de Assuncao – członek Rady Nadzorczej.

Na dzień 31.12.2004 r. w skład Rady Nadzorczej wchodziły następujące osoby:

- ✓ Joao Borges de Assuncao – Przewodniczący rady Nadzorczej
- ✓ Antonio Jose Santos Silva Casanova- Członek Rady Nadzorczej
- ✓ Ronaldo Coelho de Magalhaes – Członek Rady Nadzorczej
- ✓ Geoffrey Crossley – Członek Rady Nadzorczej

#### **Zarząd**

- W dniu 24.06.2004 roku Rada Nadzorcza Eurocash Sp. z o.o. podjęła uchwałę o powołaniu zarządu Spółki Akcyjnej w następującym składzie (Luis Amaral, Pedro Martinho, Katarzyna Kopaszewska, Ryszard Majer)
- W dniu 13.07.2004 roku Uchwałą Rady Nadzorczej powołano na Prezesa Zarządu Eurocash Spółka Akcyjna pana Luisa Amarala ze skutkiem od dnia 30.07.2004 roku (tj. z dniem Przekształcenia Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w Spółkę Akcyjną)
- W dniu 13.09.2004 Rada Nadzorcza podjęła uchwałę o powołaniu na członków Zarządu Panów Rui Amaral i Arnaldo Guerreiro

Na dzień 31.12.2004 r. w skład zarządu wchodziły następujące osoby:

- ✓ Luis Manuel Conceicao do Amaral – Prezes Zarządu
- ✓ Rui Amaral – Członek Zarządu
- ✓ Katarzyna Kopaszewska- Członek Zarządu
- ✓ Arnaldo Guerreiro- Członek zarządu
- ✓ Ryszard Majer – Członek Zarządu
- ✓ Pedro Martinho- Członek Zarządu

#### **Akcje w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących. Akcjonariusze posiadający co najmniej 5% w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu**

Pan Luis Manuel Conceicao do Amaral, prezes zarządu spółki Eurocash S.A., posiadał na dzień 31.12.2004 bezpośrednio i pośrednio 100 % udziałów Eurocash S.A.

#### **Znaczące umowy**

W 2004 r. Spółka nie zawarła umów, poza niżej opisaną, które zgodnie z przepisami Rozporządzenia Rady Ministrów o obowiązkach informacyjnych spółek publicznych byłyby uznane za znaczące. Jako kryterium uznania za umowę znaczącą przyjęto dla umów handlowych kryterium 10 % wartości przychodów ze sprzedaży. W dniu 15 marca 2004 r. zawarta została z Sopockim Towarzystwem Ubezpieczeń Ergo Hestia S.A. umowa ubezpieczenia od wszystkich ryzyk mienia będącego własnością Emitenta lub będącego w jego posiadaniu, i za które ponosi odpowiedzialność na mocy zawartych pisemnie umów, o ile zostało zadeklarowane do ubezpieczenia, oraz ubezpieczenia utraty zysku brutto Emitenta wskutek wszystkich ryzyk. W umowie określono sumy ubezpieczenia dla poszczególnych składników mienia Emitenta oraz limity odpowiedzialności w zależności od danego ryzyka, przy czym łączny limit odpowiedzialności ubezpieczyciela na wszystkie odszkodowania zamyka się kwotą 200.000.000 PLN (na jedno i wszystkie zdarzenia).

Umowa została zawarta na czas określony – okres ubezpieczenia trwa od dnia 1 stycznia 2004 r. godz. 00:00 do dnia 31 grudnia 2004 r., godz. 24:00.

#### **Planowany podział zysku**

Zarząd Eurocash sieć Dyskontów C&C proponuje Walnemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy następujący podział wypracowanego w 2004 r. zysku:

- pokrycie strat z lat poprzednich
- podwyższenie kapitału zapasowego
- brak wypłaty dywidendy

#### **Pozostałe informacje**

- Transakcje z podmiotami powiązаныmi opisane są w dodatkowej nodzie objaśniającej nr 8.
- Spółka nie korzystała w roku 2004 z instrumentów finansowych
- W okresie roku 2004 nie wystąpiła sprzedaż w walutach obcych
- W roku 2004 nie nastąpiły zmiany w zasadach zarządzania
- Spółka nie zawarła w 2004 umów, w wyniku których mogą nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy, poza opisanym powyżej programem motywacyjnym.
- Informacja o kredytach, poręczeniach i gwarancjach zawarta jest w dodatkowej nodzie objaśniającej nr 3.
- Na dzień 31.12.2004 nie występowały niespłacone zaliczki, kredyty, pożyczki, gwarancje lub poręczenia udzielone przez Spółkę osobom zarządzającym i nadzorującym.
- Wynagrodzenia osób nadzorujących i zarządzających wykazane zostały w dodatkowej nodzie objaśniającej nr 11.

Luis Manuel Conceicao Do Amaral  
Prezes Zarządu

Ryszard Majer  
Członek Zarządu

Pedro Martinho  
Członek Zarządu

Arnaldo Guerreiro  
Członek Zarządu

Rui Amaral  
Członek Zarządu

Katarzyna Kopaczewska  
Członek Zarządu

Poznań 21.03.2005