

2000


Raport roczny **Annual report**

2000

Raport roczny / Annual report

v i s t u l a

	WSTĘP / INTRODUCTION	2
LIST PREZESA ZARZĄDU SPÓŁKI / LETTER OF THE PRESIDENT OF THE COMPANY MANAGEMENT BOARD		4
	AKCJONARIAT VISTULA SA / SHAREHOLDING STRUCTURE OF VISTULA SA	6
	WŁADZE SPÓŁKI / THE MANAGEMENT BOARD	7
RESTRUKTURYZACJA SPÓŁKI W 2000 ROKU / COMPANY RESTRUCTURING IN 2000		8
	SPRZEDAŻ NA RYNKU KRAJOWYM / SALES IN THE DOMESTIC MARKET	10
	SPRZEDAŻ NA RYNEK EKSPORTOWY / SALES IN THE EXPORTS MARKET	11
	PRODUKT / PRODUCT	12
	MARKETING / MARKETING	14
	CZAS ROZWOJU / TIME FOR DEVELOPMENT	16
WYNIKI EKONOMICZNO-FINANSOWE / ECONOMIC AND FINANCIAL RESULTS		18
	BILANS / BALANCE SHEET	20
	RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT / PROFIT AND LOSS ACCOUNT	21
	RACHUNEK PRZEPŁYWU ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH / CASH FLOW STATEMENT	22
	OPINIA BIEGŁEGO REWIDENTA / EXPERT AUDITOR'S OPINION	24



Vistula SA należy do grupy najbardziej znanych firm odzieżowych w Polsce. Powstała w wyniku prywatyzacji państwowych Zakładów Przemysłu Odzieżowego „Vistula”, których rodowód sięga 1945 roku. W 1991 roku zostały one przekształcone w Jednoosobową Spółkę Skarbu Państwa. Dwa lata później nastąpiła prywatyzacja Spółki poprzez sprzedaż akcji w ofercie publicznej. Debiut Spółki na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie miał miejsce 30 września 1993 roku. Obecnie kapitał akcyjny Spółki po umorzeniu w 1999 r części akcji tworzy 4.884.530 akcji o wartości nominalnej 2 zł. W roku 2000 zmieniona została dotychczasowa nazwa Spółki. Obecnie brzmi ona Vistula Spółka Akcyjna. Spółka może używać skrótu tej nazwy w brzmieniu Vistula SA. Spółka będąca jednym z największych w Polsce producentów garniturów, marynarek i spodni rozpoczęła w ostatnich latach proces zmiany strategii rozwoju. Jest to związane z nasilającą się globalną tendencją polegającą na podziale branży odzieżowej na dwie kategorie firm. Do pierwszej należą firmy zajmujące się projektowaniem i dystrybucją odzieży. Do drugiej – typowo produkcyjne zakłady odzieżowe, które realizują zamówienia dla firm pierwszej kategorii. Doświadczenia światowe jednoznacznie pokazują, iż wartość firmy i dodatnie efekty ekonomiczne powstają w większym stopniu w firmach kreujących wzornictwo i zajmujących się dystrybucją odzieży. Skłoniło to zarząd

do działań mających na celu zmianę strategii Spółki. Zmiany te prowadzą do przeobrażenia Spółki w firmę działającą na rynku odzieżowym zarówno w sferze dystrybucji jak i promocji nowych marek odzieżowych. Firmę, która będzie korzystać z własnej niezawodnej jakościowo i dostosowanej do aktualnych potrzeb bazy produkcyjnej jak i starannie wyselekcjonowanych producentów niezależnych. Spółka specjalizuje się w projektowaniu, produkcji i dystrybucji klasycznych ubiorów męskich charakteryzujących się wysoką jakością, starannością doboru tkanin i dodatków oraz atrakcyjnym wzornictwem. Zostało to potwierdzone otrzymaniem przez Vistulę SA w kwietniu 2000 r. certyfikatu Systemu Zapewnienia Jakości ISO 9001 oraz licznych nagród, ostatnio m.in. Medału Europejskiego. Podstawowy asortyment wyrobów dostarczanych klientom przez Spółkę na rynku krajowym stanowi odzież męska sprzedawana pod markami Vistula, Lantier oraz Luigi Vesari. Duża część wyrobów jest szyta na zlecenie znanych marek odzieżowych z Europy Zachodniej i sprzedawana na eksport. W konsekwencji budowanej od 1997 roku własnej sieci salonów firmowych prowadzona jest sprzedaż detaliczna wyrobów własnych oraz komplementarnych stanowiących uzupełnienie podstawowej oferty produktów Spółki.

Vistula SA belongs to the group of the most famous clothing companies in Poland. It was established via privatisation of state-owned Zakłady Przemysłu Odzieżowego "Vistula" (The Clothing Factories), dating back to 1945. In 1991 the Factories were transformed into a Single Shareholder State Treasury Company. Two years later the Company became privatised by way of sale of shares in the public offer. The debut of the Company on the Warsaw Stock Exchange took place on 30th September 1993. Currently the share capital of the Company – after cancellation of some of the shares in 1999 – consists of 4,884,530 shares of the nominal value of PLN 2. In 2000 the previous name of the Company was changed and the current name is Vistula Spółka Akcyjna (Joint Stock Company). The company may use the short name of Vistula SA.

The company – one of the largest Polish producers of suits, jackets and trousers – has begun a process of changing the development strategy within the recent years. The process is related to global tendencies in the clothing industry, which entails division of clothing industry into two categories of business: the first includes clothing designers and distributors, the second – typical producers tailoring clothes for the first category of companies.

The world's experience clearly indicates that the goodwill and the positive economic effects are produced to a larger extent in the companies

creating designs and ways of clothing distribution. This made the management board to take steps aimed at the change of the Company's strategy. The changes lead to transform the Company into an entity operating in the clothing market both in distribution sphere and promotion of the new garment brands. The Company using its own qualitatively reliable and adjusted to the current needs, as well as carefully selected independent producers.

The Company specialises in designing, production and distribution of classical men's garments characterised with high quality, careful choice of textiles and accessories, plus attractive designs. This was confirmed by the Quality Assurance System Certificate ISO 9001, received by Vistula SA in April 2000, as well as many awards, lately also the European Medal.

The basic range of products supplied by the Company to the customers in the Polish market are men's garments sold under the brand names of Vistula, Lantier and Luigi Vesari.

A large part of the products is currently tailored at the order of recognized clothing brands of Western Europe and exported.

In the network of own brand shops, constantly established since 1997, retail sales of own products, as well as complementary products, being a supplement to the product offer of the Company, are run.



Szanowni Państwo,

Rok 2000 był jednym z najbardziej znaczących w dotychczasowej historii Spółki. Ze względu na uprzednie zmiany w akcjonariacie Spółki, nowe uwarunkowania na rynku krajowym oraz niekorzystne zjawiska dotyczące ekonomiki eksportu przerobowego, podjęte zostały działania zmieniające ukształtowany historycznie sposób funkcjonowania Spółki.

Ogromny potencjał produkcyjny niemożliwy do pełnego wykorzystania na rynku krajowym stał się ryzykiem dla Vistuli. W związku z brakiem na gruncie prawa pracy możliwości uelastycznienia wielkości i kosztów zatrudnienia, przystąpiliśmy do procesu zmniejszania posiadanych mocy produkcyjnych. Zlikwidowany został zakład w Przeworsku – jeden z pięciu zakładów produkcyjnych, zakłady w Łańcucie i Staszowie wydzielone zostały ze struktury Vistuli SA w odrębne Spółki. Ostatecznie z ponad 2300 pracowników na początku roku 2000 w Spółce pozostało aktualnie mniej niż 900 zatrudnionych.

Przekształcenia te dokonane zostały w taki sposób, aby utrzymać w Vistuli umiejętność produkowania ubrań na najwyższym światowym poziomie zarówno w odniesieniu do rynku krajowego jak i eksportu. Wydaje się, że to się udało, w naszych zakładach równolegle do ubrań Vistuli szyte są ubrania Lantiera, Kenzo, Yves Saint Laurent, a przeprowadzone w trakcie roku badania rynkowe pokazały, że marka Vistula ma w Polsce 90 procentową rozpoznawalność i wizerunek oparty na dobrej opinii o jakości i wzornictwie.

Ze względu na zahamowany popyt polskiego rynku oraz pogarszające się warunki eksportu przerobowego spodziewamy się w roku 2001 trudnych decyzji restrukturyzacyjnych w wielu polskich zakładach. My mając je już w dużej części za sobą koncentrujemy się wyraźnie na umocnieniu pozycji posiadanych przez nas marek na rynku krajowym. Zmieniona została w ostatnich miesiącach organizacja sprzedaży, w kraju rozpoczęli pracę przedstawiciele regionalni, utworzone zostały centralne magazyny, powstała sieć sklepów partnerskich, a sklepy własne są wydzielane do odrębnej specjalizującej się w handlu detalicznym organizacji. Dokładając do tego znaczące środki, jakie chcemy w tym roku przeznaczyć na inwestycje na rynku odzieży i mody uważamy, że rok 2001 będzie lepszy dla Spółki od ubiegłego, a pozytywne relacje ekonomiczne widoczne w wyniku finansowym Spółki będą nie tylko utrzymane, ale i polepszone.

Janusz Płocica

Prezes Zarządu

Dear Sirs,

Year 2000 was one of the most significant ones in the history of the Company. Due to the previous changes in the Company's shareholding structure, new conditions in the domestic market and unfavourable phenomena related to the economics of processing export, actions have been undertaken aimed at changing the historically affected way of the Company's functioning.

Vast production potential, impossible to be fully used in the domestic market has become a risk to Vistula. Due to lack of labour law possibilities to make the number and cost of personnel more flexible, we started to reduce the possessed production capacity. The factory in Przeworsk – one of the five production plants – was liquidated, while the factories in Łańcut and Staszów were separated from the structure of Vistula SA as independent companies. Finally out of over 2300 employees at the beginning of 2000, the company currently employs less than 900 people.

The transformations were made in such a way, to maintain the Vistula's ability to produce clothes on the highest world's level, both for the domestic and export markets.

It seems we were successful. In addition to Vistula garments, our factories sew garments for Lantier, Kenzo and Yves Saint Laurent. The market surveillance carried out during the year has shown that Vistula brand possesses 90 percent recognition in Poland and an image based on good opinion as to the quality and design.

Due to shrinking demand of the Polish market and the deteriorating conditions of the processing export market, we expect difficult restructuring decisions in many of the Polish companies in 2001. As in most cases, we have already made such decisions, we clearly concentrate on strengthening the position of our brand names in the domestic market.

The organisation of sales has been changed lately, and thus we have begun selling by regional representatives in Poland, central warehouses has been created, a network of partner shops has been established, and our own shops shall be separated within an organisation specialising at retail sales. Adding significant funds which we want to spend on the investments in the clothing and fashion market, we expect the year 2001 to be better for the Company than the previous one, and the positive economic relations in the Company's financial result shall not only be maintained but also improved.

Janusz Płocica



President of the Management Board

AKCJONARIAT VISTULA SA

SHAREHOLDING STRUCTURE OF VISTULA SA

Główni akcjonariusze Vistula SA (według informacji posiadanych przez Spółkę na dzień 31.12.2000 r.)

Major shareholders of Vistula SA: (according to the information possessed by the Company as on 31st December 2000)

Nazwa akcjonariusza Shareholder name	Liczba akcji Number of shares	Liczba głosów Number of votes	Głosy (%) Votes (%)
Ogółem / Total	4 884 530	4 884 530	100,00
Prista BV *	790 582	790 582	16,18
PZU S.A. wraz z PZU Życie / plus PZU Życie	609 868	609 868	12,49
Vox Industrie S.A.	351 170	351 170	7,19
Mariusz Słowiński	305 249	305 249	6,25
Vistula SA (poprzez podmioty zależne) w tym: (via subsidiaries) of which:	1 101 000	1 101 000	22,54
Vistula Market Sp. z o.o.	417 000	417 000	8,53
Lantier Polska Sp. z o.o.	396 000	396 000	8,11
Staszów Sp. z o.o.	288 000	288 000	5,90

Zmiany w składzie akcjonariatu Spółki do jakich doszło w 2000 r. polegały głównie na jego dalszej konsolidacji poprzez zwiększenie udziałów inwestora zagranicznego – holenderskiej spółki Prista BV oraz nabyciu przez podmioty zależne od Vistula SA pakietów akcji Spółki stanowiących ponad 22% jej kapitału akcyjnego. Transakcje nabycia akcji Spółki przez Staszów Sp. z o.o., Lantier Polska Sp. z o.o. oraz Vistula Market Sp. z o.o. zostały przeprowadzone w celach inwestycyjnych o charakterze długoterminowym.

Changes in the Company's shareholding structure, which took place in 2000, entailed mostly its further consolidation by way of increasing the share of the foreign investor – a Dutch company Prista BV, and purchase of the Company share packages constituting over 22% of its stock by Vistula SA subsidiaries. The purchase transactions of the Company shares by Staszów Sp. z o.o., Lantier Polska Sp. z o.o. and Vistula Market Sp. z o.o. were made for the purpose of long-term investment.

* w miesiącach marcu i kwietniu 2001 r. w grupie największych akcjonariuszy spółki zawarte zostały kolejne transakcje. W ich wyniku Prista B.V. odkupiła pakiet akcji firmy Vox Industrie S.A. zwiększając swój udział w kapitale akcyjnym do 23,37%. Następnie Prista B.V. porządkując strukturę własnościową w ramach swojej grupy kapitałowej zbyła całość swoich udziałów w Vistula SA na rzecz H.I.P. Holding B.V. – spółki będącej podmiotem zależnym od Prista B.V.

* In March and April 2001, another three transactions were made within the group of the major shareholders. As a result Prista B.V. acquired the package shares of Vox Industrie S.A. – thus increasing its share in the capital to 23.37%. Further, Prista B.V., aligning its capital group ownership structure, sold all its shares in Vistula SA to H.I.P. Holding B.V. – a subsidiary Prista B.V.

WŁADZE SPÓŁKI

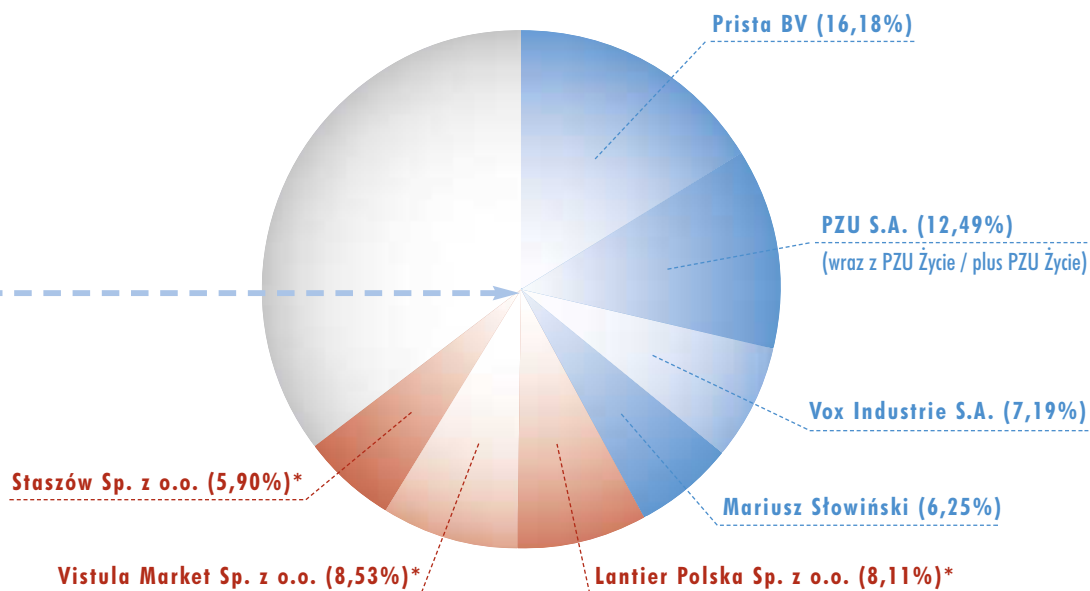
GOVERNING BODIES OF THE COMPANY

ZARZĄD / THE MANAGEMENT BOARD

Janusz Płocica -	<i>Prezes Zarządu / President of the Management Board</i>
Michał Wójcik -	<i>Wiceprezes Zarządu / Vice President of the Management Board</i>
Piotr Kasprzak -	<i>Członek Zarządu / Member of the Management Board</i>

RADA NADZORCZA / THE SUPERVISORY BOARD

Maciej Wandzel -	<i>Przewodniczący Rady Nadzorczej / Chairman of the Supervisory Board</i>
Grzegorz Kołosa -	<i>Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej / Deputy Chairman of the Supervisory Board</i>
Władysław Grabowski -	<i>Członek Rady Nadzorczej / Member of the Supervisory Board</i>
Janusz Kraiński -	<i>Członek Rady Nadzorczej / Member of the Supervisory Board</i>
Andrzej Marciniak -	<i>Członek Rady Nadzorczej / Member of the Supervisory Board</i>
Przemysław Szmyt -	<i>Członek Rady Nadzorczej / Member of the Supervisory Board</i>



* Vistula SA poprzez podmioty zależne / via subsidiaries

RESTRUKTURYZACJA SPÓŁKI W 2000 ROKU

COMPANY RESTRUCTURING IN 2000

Rok 2000 upłynął w Vistuli SA pod znakiem przełomowych działań restrukturyzacyjnych mających na celu dostosowanie struktury organizacji i kosztów jej funkcjonowania do potrzeb i możliwości rozwojowych, jakie daje rynek krajowy i eksportowy. Pogarszająca się rentowność kontraktów eksportowych spowodowana zarówno spadkiem wartości euro jak i zwiększającą się w regionie Europy Środkowo-Wschodniej konkurencją w produkcji przerobowej, spowodowała, iż Spółka zdecydowała się na redukcję znaczącej części mocy produkcyjnych. W związku z tym, w okresie maj-wrzesień 2000 r. przeprowadzona została likwidacja zakładu filialnego w Przeworsku. Vistula SA wsparła dążenia części kadry kierowniczej zlikwidowanego zakładu do utworzenia prywatnej spółki, która prowadziłaby w Przeworsku produkcję odzieżową. W efekcie doszło do powstania nowego podmiotu o nazwie Zakład Przemysłu Odzieżowego Sp. z o.o. w Przeworsku. Zakład ten dzierżawi od Vistuli SA majątek produkcyjny i koncentruje się na produkcji przerobowej dla kontrahentów zagranicznych i krajowych, w tym dla Vistuli SA.

Zakłady w Staszowie i Łańcucie wydzielone zostały ze struktury Vistuli SA w odrębne spółki.

Fabryki te, działające już jako spółki zależne Staszów Best Sp. z o.o. oraz Zakłady Odzieżowe Vicon Sp. z o.o., świadczą na zasadach rynkowych, jako samodzielne podmioty gospodarcze, usługi szwalnicze dla Vistuli SA.

Dotychczasowy zakład wiodący w Krakowie przeszedł na jednozmianowy system pracy oraz został podzielony pod względem organizacyjnym na dwie jednostki: Vistulę Centrum i Zakład Produkcyjny w Krakowie. W ramach struktury Vistuli Centrum działa Zarząd oraz działy sprzedaży, marketingu, logistyki i księgowości. Celem przeprowadzonych zmian organizacyjnych było poprawienie efektywności działania Spółki oraz umożliwienie dokładnego ewidencjonowania kosztów – w szczególności oddzielenie kosztów związanych z działalnością produkcyjną od kosztów zarządzania w Spółce.

Konsekwencją tych działań była znaczna redukcja zatrudnienia zarówno w zakładach produkcyjnych jak i centrali. W wyniku przeprowadzonych zwolnień grupowych, zwolniono 616 pracowników. Koszty zwolnień grupowych w roku 2000 wyniosły razem 2,05 miliona złotych.

The year 2000 in Vistula SA was filled with crucial restructuring actions aimed at adjusting the organisational structure and the costs of its functioning to the needs and development possibilities provided by the domestic and export markets.

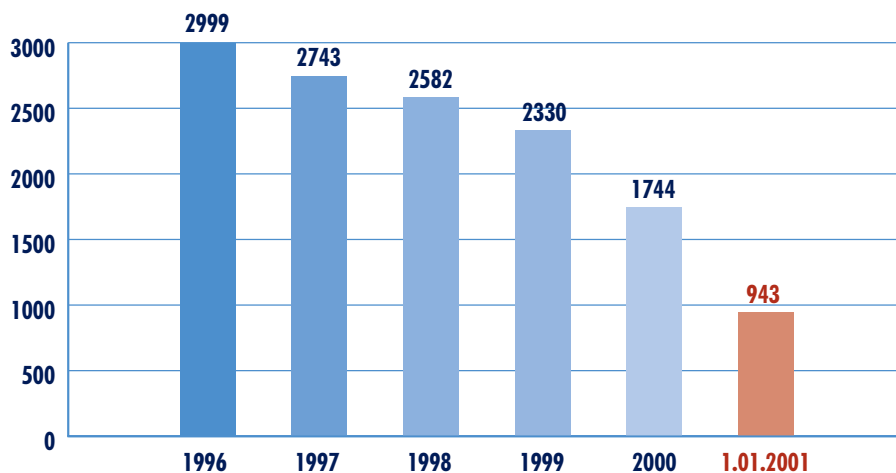
The deteriorating profitability of the export contracts, caused both by the loss of Euro value and the increasing competition in Central and Eastern Europe at processing to production, made the Company reduce a vital part of its production capacity.

Therefore, in the period of May through September 2000, a subsidiary company in Przeworsk was liquidated. Vistula SA supported the wishes of some of the managers of the liquidated company as to the creation of a private company producing garments in Przeworsk. In effect, a new company was established under the name Zakład Przemysłu Odzieżowego Sp. z o.o. w Przeworsku (Clothing Factory, Limited Liability Company in Przeworsk). The company leases the manufacturing property from Vistula SA and concentrates on work exports for foreign and domestic contractors, including Vistula SA.

The factories in Staszów and Łańcut have been separated from the structure of Vistula SA as companies; in the form of subsidiary companies, Staszów Best Sp. z o.o. and Zakłady Odzieżowe (Clothing Factory) Vicon Sp. z o.o., provide sewing services to Vistula SA, as independent companies, according to general market principles.

The so far leading factory in Kraków changed into one-shift system of work and has been divided into two entities, from the organisational point of view: Vistula Centrum and Zakład Produkcyjny w Krakowie (Production Plant in Kraków). Within the structures of Vistula Centrum, the Management Board is operating, as well as the departments of sales, marketing, logistics, and accounting. The goal of the introduced organisational changes was to improve the efficiency of the Company's operation and to allow detailed keeping accounts of costs – especially separating of costs related to production activities from the costs of managing the Company.

As a consequence of the actions, employment was largely reduced both in the production plants and in the headquarters. 616 employees were dismissed by way of collective dismissals. The cost of the collective dismissals in 2000 amounted to the total of PLN 2.05 million.



**Zmiany stanu zatrudnienia
w Vistula SA w latach 1996-2000**
**Changes of employment rate at
Vistula SA in the years 1996-2000**

Łącznie zatrudnienie w Vistuli SA zmniejszyło się z 2330 pracowników w grudniu 1999 roku do 943 na początku stycznia 2001 roku.

W celu zwiększenia sprawności działania oraz ograniczenia kosztów, dokonano fundamentalnych zmian organizacyjnych w zakresie zarządzania sprzedażą i logistyką.

W miejsce działających przy każdym z pięciu zakładów komórek, utworzone zostały centralny dział sprzedaży dysponujący siecią regionalnych przedstawicieli handlowych oraz centralny magazyn surowca i wyrobów gotowych w Krakowie. Spółka zrezygnowała także z kosztownego utrzymywania własnego transportu towarowego, przechodząc na system korzystania z usług świadczonych przez niezależne firmy przewozowe.

Zrestrukturyzowana została sieć własnych sklepów firmowych. Zrezygnowano z części nieefektywnych lokalizacji szczególnie w mniejszych miejscowościach, a w ich miejsce otwarto sklepy w galeriach handlowych m.in. w Warszawie i Poznaniu. Na bazie wybranych lokalizacji rozpoczęto tworzenie sieci sklepów franchisingowych. Wprowadzony został komputerowy system zarządzania sprzedażą. Utworzony został nowy podmiot gospodarczy Vistula Market Sp. z o.o., która w roku 2001 w całości przejmie zarządzanie siecią sklepów firmowych Vistuli SA.

W celu stałego monitorowania efektywności organizacji wprowadzony został system budżetowania kosztów. Pozwoli on także na precyzyjniejsze planowanie działań Spółki oraz na bliższe powiązanie płac kadry menedżerskiej z efektami ekonomicznymi jej działań.

The total employment at Vistula SA decreased from 2330 in December 1999 to 943 at the beginning of January 2001.

In order to improve the efficiency of operation and limit the costs, fundamental organisational changes were introduced as to the sales management and logistics.

In place of existing divisions in each of the five companies, a central sales division was established based on a network of regional sales representatives and a central warehouse for materials and finished goods was created in Kraków. The company has resigned from the costly own cargo transport facilities and switched to the system of using the services provided by independent transportation companies.

The network of own brand shops was restructured. Some of the ineffective locations in small towns were liquidated and instead, shops were opened in the shopping malls in Warsaw and Poznań. Basing on the existing locations, we began creating a network of franchising shops. A computer system supporting sales management was installed. A new entity of Vistula Market Sp. z o.o. was established, which shall completely take over the management of the brand shops of Vistula SA in 2001.

In order to constantly monitor the efficiency of the organisation, a system of cost budgeting was introduced. It will allow a precise planning of the Company's activities and will closely correlate the remuneration of the managers with the economic effects of their actions.



SPRZEDAŻ NA RYNKU KRAJOWYM

SALES IN THE DOMESTIC MARKET

W roku 2000 wyraźnemu obniżeniu uległa dynamika popytu konsumpcyjnego na rynku krajowym, co spowodowane było ogólną sytuacją gospodarczą kraju. Przełożyła się ona również na wielkość popytu na rynku odzieżowym zaostrażając walkę konkurencyjną. Trudna sytuacja na rynku miała swoje odbicie w wielkości sprzedaży Spółki, która wyniosła 96,4 miliona złotych i była o ok. 3% mniejsza niż w roku 1999.

Spółka zareagowała na pogorszenie się warunków rynkowych gruntowną przebudową systemu sprzedaży – powołany został Centralny Dział Sprzedaży, powstała sieć przedstawicieli regionalnych, zrestrukturyzowane zostało portfolio klientów, utworzona została sieć sklepów franchisingowych oraz sklepów dyskontowych, uruchomiono obsługę instytucji oraz rozpoczęto program przemysłowego szycia na miarę. Dla zwiększenia efektywności funkcjonowania sieci sklepów własnych rozpoczęto proces jej wydzielenia w odrębny podmiot gospodarczy. Otworzonych zostało siedem nowych sklepów w specjalnie wyselekcjonowanych lokalizacjach, wdrożono program informatyczny wspomagający zarządzanie sklepami. W efekcie tych działań Spółka odzyskała w drugiej połowie roku dodatnią dynamikę sprzedaży na rynku krajowym, a w roku 2001 planowane jest jej dalsze zwiększenie.

In 2000 the dynamics of consumer demand in the domestic market dropped significantly, which was related to the general economic situation in the country. The dynamics was also translated into the value of demand in the clothing market, thus increasing competition. The difficult situation in the market was reflected in the value of the Company's sales, which amounted to PLN 96.4 million and was lower by about 3% as compared to 1999.

The Company reacted to the deterioration of the market conditions with a thorough reconstruction of the sales system – the Central Sales Division was created and a network of regional representatives established, the customer portfolio was restructures, a network of franchising and discount shops opened, service provision to institutions plus industrial custom-sewing introduced. In order to increase the efficiency of functioning the own shop network, the process of their separation into an independent structure began, seven new shops in specially chosen locations were opened and an IT system supporting the shops management was introduced.

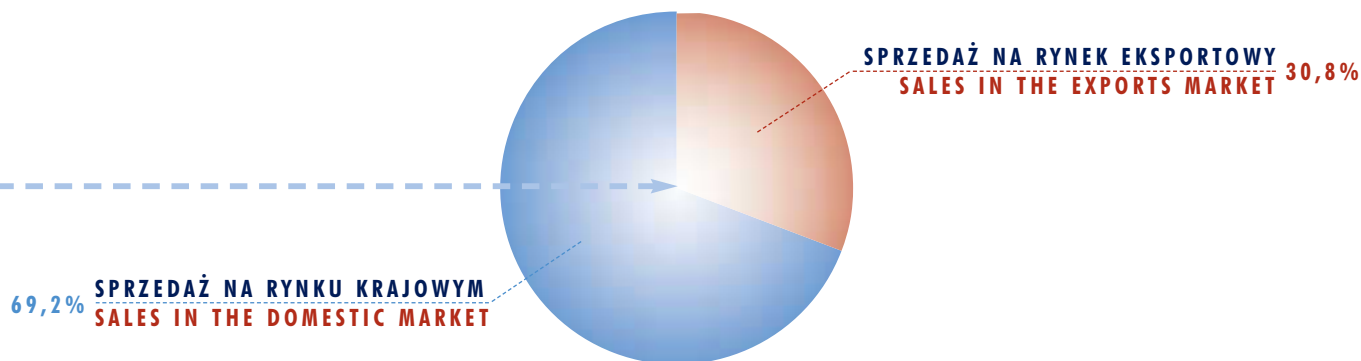
In effect of the actions, the Company regained the positive dynamics of sales in the domestic market in the second part of the year, and further growth is planned in 2001.

SPRZEDAŻ NA RYNEK EKSPORTOWY

SALES IN THE EXPORTS MARKET

Udział procentowy eksportu w ogólnej sprzedaży stanowił 30,8%. Eksport wyrobów Vistuli realizowany był głównie do krajów Europy Zachodniej (97,9%) takich jak: Francja, Niemcy, Włochy, Belgia. Aktywność Spółki skoncentrowana była na podniesieniu rentowności sprzedaży. W porównaniu do lat ubiegłych nastąpiła wyraźna przebudowa portfela zamówień. Zrezygnowano z kilku najmniej rentownych kontraktów przerobowych. Portfel zamówień eksportowych przesunął się w kierunku kontrahentów poszukujących najwyższej jakości wyrobu opartego między innymi na półtradycyjnej metodzie wytwarzania. Nawiązano współpracę przy produkcji takich marek jak Kenzo, Yves Saint Laurent. Zwiększony został także udział bardziej rentownej sprzedaży wyrobów gotowych w miejsce sprzedaży usług szycia z materiałów kontrahenta.

The share of the exports in the total sale amounted to 30.8%. The export of the Vistula products was made mostly to West European countries (97.9%), such as: France, Germany, Italy, and Belgium. The activities of the Company concentrated on raising the profitability of sales. As compared to the previous years, a distinct reconstruction of the order portfolio was introduced. We have resigned from some of the least profitable export work contracts. The portfolio of exports orders moved towards the contractors searching for the highest quality products, based mainly on semi-traditional method of production. Co-operation begun for production of such brand names as Kenzo and Yves Saint Laurent. Also, the share of the more profitable sale of finished products was increased in place of sewing based on contractor-supplied materials.



PRODUKT

PRODUCT

W roku 2000 oferta Spółki opierała się na ubraniach męskich trzech marek: Vistuli, Lantiera oraz Luigi Vesari. Każda z marek zaproponowała klientom kolekcję wiosenno-letnią oraz jesienno-zimową. Wszystkie kolekcje projektowane i tworzone były przez własną grupę projektantów.

Marka VISTULA

W ramach najbardziej znaczącej dla Spółki marki zaoferowanych zostało sześć kolekcji zróżnicowanych stylistycznie, funkcjonalnie i cenowo.

Vistula Business

Kolekcja klasycznych garniturów zarówno we wzornictwie jak i w kolorystyce, odpowiednich na oficjalne spotkania.

Vistula Davos

Kolekcja całodziennych garniturów i marynarek o uniwersalnym charakterze nadających się zarówno do pracy jak i mogących spełniać rolę wizytowego stroju na specjalne okazje.

Vistula Sportive

Jest to propozycja ubioru mniej formalnego – ubioru czasu wolnego w wydaniu Vistuli.

Vistula Metropolitan

Kolekcja tradycyjnych i wytwornych ubiorów męskich. Konserwatywna w swoim charakterze kolekcja Metropolitan reprezentuje styl klasycznej elegancji, ściśle zdefiniowany przez znawców protokołu dyplomatycznego i savoir vivre'u.

Vistula Club House

Kolekcja jedno i dwurzędowych granatowych marynarek z metalowymi guzikami oraz spodni w różnych odcieniach szarości. Opiera się na tradycyjnych wzorach rodem ze sławnych angielskich klubów z początku wieku.

In 2000 the Company's offer was based on men's garments of three brand names: Vistula, Lantier and Luigi Vesari. Within each of the brands, the customers were offered spring-and-summer collection and autumn-and-winter collection. All the collections were designed and created by our own group of designers.

VISTULA Brand

Within the most important brand to the Company, six collections were offered, different in style, function and price.

Vistula Business

A collection of classical suits, both as to the design and colours, adequate for official meetings.

Vistula Davos

A collection of everyday suits and jackets of universal character, which may be worn for work and special occasions.

Vistula Sportive

Is a proposal of Vistula's less formal garment for leisure time.

Vistula Metropolitan

A collection of traditional and elegant men's garments. The Metropolitan collection, conservative in style, is a reflection of classical elegance, strictly defined by the experts in the diplomatic protocol and savoir vivre.

Vistula Club House

A collection of single or double breasted navy blue jackets with metal buttons and trousers in various shades of grey. It is based on traditional designs originating in the renowned British clubs from the beginning of the century.

Vistula Absolwent

Sezonowa oferta adresowana do maturzystów, pod względem wzornictwa, rozmiarów i funkcjonalności dostosowana do potrzeb ludzi młodych – uczących się.

Marka Lantier

Ekskluzywna kolekcja dla bardzo wymagających klientów. Styl Lantier to przykład współczesnej klasyki i dyskretnej elegancji. Takie atuty jak perfekcja wykonania i dobór najszlachetniejszych tkanin pochodzących od światowych producentów takich jak Cerruti, Zegna, Loro Piana, Luigi Botto to również element stylu marki Lantier. Oferta kolekcji obejmuje: garnitury, koszule, krawaty, płaszcze, kurtki skórzane i kosmetyki.

Kolekcja Lantier została uhonorowana Medalem Europejskim przyznany przez Komitet Europejski i Business Center Club.

Pod marką Lantier równocześnie rozwijany był program szycia na miarę. Wyjątkowość tego programu polega na możliwości współtworzenia ubrania przez klienta według indywidualnych preferencji, wyboru unikalnych tkanin sygnowanych renomowanymi markami i możliwości skorzystania z porad stylisty w zakresie doboru dodatków.

Marka Luigi Vesari

Stworzona w odpowiedzi na zapotrzebowanie segmentu odbiorców o niższych dochodach. Zaoferowane wyroby spełniają wszystkie wymogi dobrego ubrania na każdą okazję w konkurencyjnej cenie, będącej wynikiem zastosowania sprawdzonych na rynku tkanin i dodatków pochodzących od mniej znanych dostawców.

Vistula Absolwent

A seasonal offer addressed to secondary school leavers, adjusted to the needs of young students, in terms of the design, size and functionality point of view.

Lantier Brand

An exclusive collection for highly demanding customers. The Lantier style is an example of modern classics and discrete elegance. Such advantages as perfection of finishing and choice of the best textiles of the world's producers such as Cerruti, Zegna, Loro Piana, Luigi Botto, also constitute the element of the Lantier brand style. The collection covers: suits, shirts, ties, coats, leather jackets and cosmetics.

The Lantier collection was awarded the European Medal by the European Committee and Business Center Club.

Under the Lantier brand the custom-sewing programme has been simultaneously developed. The exclusiveness of the programme entails the customer's possibility to be a co-designer of their garments according to individual preferences, choice of unique textiles of the renowned brands and the possibility to be advised by a stylist as to the choice of accessories.

Luigi Vesari Brand

Established to meet the demand of customers with lower income. The products offered fulfil all the requirements of good garment for any occasion at a competitive price, which is the result of applying textiles and accessories of less renowned suppliers, tested in the market.

MARKETING

MARKETING

Całość działań marketingowych miała na celu zbudowanie wizerunku Vistuli jako lidera w segmencie klasycznych ubrań męskich, który tworzy i oferuje wyroby należące do kanonu elegancji i jednocześnie nawiązujące do aktualnych trendów w modzie.

Wszystkie działania miały za zadanie zbudowanie silnych, znanych, akceptowanych i cenionych marek.

Do promocji marki Vistula i jej linii zaangażowaliśmy pięć sławnych, powszechnie znanych postaci, których osobowość oddaje charakter poszczególnych kolekcji. Użycie wizerunku znanych i lubianych postaci miało również potwierdzić prestiż marki.

Witold Zaraska prezentował kolekcję Business, Bogusław Kaczyński – Metropolitan, Grzegorz Turnau został twarzą kolekcji Club House, Waldemar Dąbrowski - Davos, Jacek Wszola reklamował kolekcję Sportive.

W ramach działań ukierunkowanych na segment VIP'ów docieraliśmy z naszą ofertą do znanych osobistości życia publicznego: członków rządu, członków najwyższych władz państwa, prezesów instytucji i przedsiębiorstw, którzy jako klienci naszej firmy pełnią rolę promującą nasze marki.

Udział w targach zaowocował nagrodami: w dwóch edycjach Targów Poznańskich Vistula została uhonorowana złotym i srebrnym medalem za ekspozycję i stoisko.

Promocja sezonowej kolekcji Absolwent odbyła się pod przewodnim hasłem „Garnitury z tkanin z lycrą – swoboda ruchu, komfort noszenia oraz nienaganny wygląd”. Działania polegały na dotarciu bezpośrednio do uczącej się młodzieży poprzez informację w formie plakatu rozwieszanej w szkołach średnich i w sklepach, reklamę w prasie i osobną stronę internetową dedykowaną tej kolekcji www.absolwent2000.pl.

All of the marketing activities were aimed at building of Vistula's image as a leader in the segment of classical men's garments, who creates and offers products within the canon of elegance and simultaneously referring to the current trends in fashion.

All the activities were to build strong, renown, accepted and valued brand names.

In order to promote the Vistula brand and its collections, we have engaged five famous, broadly recognised persons, whose personality reflects the character of the particular collections. The use of the image of renown and esteemed persons was to confirm the prestige of the brand.

Witold Zaraska presented the Business collection, Bogusław Kaczyński – the Metropolitan, Grzegorz Turnau was the face of the Club House Collection, Waldemar Dąbrowski – the Davos, Jacek Wszola promoted the Sportive collection.

As to the activities aimed at the VIP segment we have reached renown persons with our offer in the public life: members of the Cabinet, members of the highest governing bodies in the country, Presidents of institutions and companies – who as the customers of our Company fulfil the promoting role for our brands.

Participation in fairs resulted in awards: in the two editions of the Poznań Fairs, Vistula was awarded the gold and silver medal for exposition and stand.

Promotion of the seasonal Absolwent Collection was made under the heading of “Suites made of lycra containing textiles provide the freedom of movement, comfort of wear and impeccable appearance”. The activities were aimed at direct reach to the students by way of posters displayed in secondary schools and shops, advertising in press and a separate internet site dedicated to the collection, www.absolwent2000.pl.

Działania trade marketingowe prowadzone bezpośrednio w punktach sprzedaży w roku 2000, skupiły się na budowaniu wizualnej identyfikacji sieci sprzedaży sklepów Vistuli, poprzez ich spójne oznakowanie oraz dalszej organizacji stoisk wdrażających shop concept marki Lantier w Galeriach Centrum, promocjach skierowanych do handlu i szkoleniach.

Vistula zauważyła rozwój Internetu i ogromne możliwości, jakie stwarza on w zakresie promocji i budowania wizerunku firmy. W 2000 roku powstała pierwsza witryna www.vistula.pl opracowana nie tylko z myślą o osobach chcących znaleźć informacje o firmie takie jak notowania giełdowe czy historia firmy, ale również chcących zapoznać się z kolekcjami i asortymentem, a także odszukać adresy sklepów firmowych.

Vistula w oczach klientów

Wyniki przeprowadzonych w roku 2000 na zlecenie Vistuli SA badań rynkowych pokazały, że Vistula jest najlepiej znaną marką garniturów i marynarek w Polsce. Badanie przeprowadzone przez firmę IQS & Quant Group na przełomie marca i kwietnia 2000 roku, wskazują, że wspomagana świadomość marki Vistula wśród mężczyzn z miast wynosi 90%, a spontaniczna znajomość wynosi 66%.

Na podstawie badań Usage&Attitude możemy stwierdzić, że Vistula jest najczęściej kupowaną marką garniturów jak również marką najczęściej wymienianą jako ulubiona, szczególnie przez respondentów o dochodach powyżej 3000 PLN. Marka Vistula jest również postrzegana bardzo dobrze pod względem jakości. W porównaniu do konkurencji Vistula oceniana jest jako marka prestiżowa, ciesząca się renomą, oferująca modniejsze fasony niż inni polscy konkurenci.

The trade marketing activities carried in 2000 directly in the points of sale were based on building a visual identification of the Vistula network of sales by uniform labelling and further organisation of stands supporting the shop concept of Lantier brand in Galerie Centrum [shopping malls], plus promotions directed to trading networks and training.

Vistula noticed the development of Internet and its vast possibilities as to promotion and building of a company's image. In 2000 the first internet site www.vistula.pl was established not only with a view on the ones who wish to find information about the Company, such as stock listings or history, but also the ones who wish to view the collections and other products, and find the addresses of Company shops.

Vistula in the Eyes of Customers

The results of market researches carried in 2000 on the order of Vistula SA reflected that Vistula is the best known brand of suits and jackets in Poland. The research made by IQS & Quant Group at the end of March and beginning of April 2000, show that the supported awareness of the Vistula brand among men in cities amounts to 90%, while the spontaneous knowledge amounts to 66%.

Basing on Usage&Attitude research, we may state that Vistula is the brand of suits most often bought, and one which is most often mentioned as the favourite one, especially by respondents with income above PLN 3000. Vistula is also perceived very well as far as the quality is concerned. As compared to the competition, Vistula assessed as a prestige and renown brand, offering designs which are more fashionable than other Polish competitors.

W roku 2001 Spółka skoncentruje się na 3 obszarach działań, które decydować będą o jej wyniku w roku 2001 i w latach przyszłych:

1. Proces restrukturyzacji i zwiększania efektywności funkcjonowania Spółki.
2. Proces umocnienia pozycji na rynku krajowym
3. Proces strategicznego rozwoju Spółki

Proces restrukturyzacji

Działania restrukturyzacyjne będą kontynuacją zmian zapoczątkowanych w roku 2000. Zmierzają one do zmniejszenia ryzyka związanego z posiadaniem wysokich mocy produkcyjnych przekraczających potrzeby Spółki w zakresie obsługi rynku krajowego. Nastąpi dalsza przebudowa portfela zamówień eksportowych mająca na celu wzrost rentowności tej części sprzedaży. Spółka zrezygnuje z części mniej rentownych kontraktów eksportowych na rzecz współpracy z nowymi odbiorcami, przy produkcji marek takich jak Kenzo i Yves Saint Laurent.

Realizowane będą także projekty restrukturyzacyjne związane ze wzrostem efektywności wykorzystania majątku trwałego np. budynków biurowych i produkcyjnych w Krakowie.

Proces umocnienia pozycji na rynku krajowym

Podjęmowane działania organizacyjne oraz odpowiednie pokierowanie strumieniem nakładów inwestycyjnych zarówno w sferze marketingu jak i rozbudowy sieci sklepów firmowych zakładają

wzrost sprzedaży na rynku krajowym w trzech podstawowych kanałach dystrybucyjnych Spółki:

- sprzedaży do odbiorców niezależnych
- sprzedaży do sieci sklepów franchisingowych
- sprzedaży w sklepach firmowych Spółki

Wzrost ten nastąpić ma pomimo spadku dynamiki wydatków konsumpcyjnych w kraju oraz aktywnej konkurencji zarówno krajowej jak i zagranicznej.

Proces strategicznego rozwoju Spółki

Podstawowym założeniem dalszego rozwoju Spółki jest wykorzystanie jej umiejętności i doświadczeń związanych z odzieżą.

Biorąc pod uwagę zmiany w preferencjach klientów zarówno w Polsce jak i na świecie potwierdzone przeprowadzonymi badaniami rynkowymi rozpoczęte zostaną projekty, których celem będzie uzyskanie znaczącego udziału w sprzedaży przez asortymenty odzieży, w których dotychczas Spółka nie specjalizowała się.

Rozpoczęte zostaną działania nad wprowadzeniem na rynek nowych produktów odzieżowych pod własnymi markami mających uzupełnić aktualnie posiadany asortyment. Prace te związane z projektowaniem, wyborem tkanin, nadzorowaniem produkcji, obsługą łańcucha logistycznego i sprzedażą wiązać się będą także ze zmianami w wizerunku posiadanych przez Spółkę marek.

Rozważane jest także kupno licencji zagranicznej marki odzieżowej.

TIME FOR DEVELOPMENT – Assumptions for the Company's Activities in 2001

In 2001 the Company shall concentrate on 3 fields of activities which will decide about its result in the year 2001 and future years:

1. The process of restructuring and increasing the efficiency of the Company's functioning.
2. The process of strengthening of the Company's position in the domestic market.
3. The process of the Company's strategic development.

Restructuring Process

The restructuring activities shall be a continuation of activities begun in 2000.

They are aimed at reducing the risk related to the possession of high production capacity, exceeding the needs of the Company as to serving the domestic market. Further reconstruction of the export orders portfolio will take place, aimed at increasing the profitability of this part of sales. The Company shall resign from the less profitable export contracts for the sake of co-operation with new customers, and production for such brands as Kenzo and Yves Saint Laurent. Moreover, there will be carried restructuring processes related to the increase of efficiency of the use of fixed property, e.g. office and production buildings in Kraków.

Process of Strengthening the Domestic Market Position

The organisational activities undertaken and relevant direction of the investment expenditures flow, both as

to the marketing and development of the brand shops network assume an increase of sales in the domestic market in the three basic distribution channels of the Company:

- sale to independent customers,
- sale to franchising shops network,
- sale in the brand shops of the Company.

This increase may take place despite the dynamics of the consumer spending in Poland and active competition, both domestic and foreign.

Process of Strategic Company Development

The basic assumption for further development of the Company is taking advantage and use of the clothing related abilities and experience.

Taking into account the changes in the customers' preferences, both in Poland and in the world, which is confirmed with market research, projects will be started aimed at achieving a significant share in sales by the assortment of clothes in which the Company has not specialised before.

Actions will be started to introduce in the market new garment products under own brand names, which will supplement the currently possessed assortment. The works related to designing, choice of textiles, production supervision, serving the logistic chain and sales will be related to changes in the image of the brands possessed by the Company.

The purchase of foreign clothing brand is also considered.

Wyniki ekonomiczno-finansowe Vistula SA w Krakowie za 2000 rok

Year 2000 Economic and Financial Results of Vistula SA in Kraków

Rok 2000 Spółka zakończyła pomyślnie.

Wypracowany zysk netto w kwocie 6,1 miliona złotych był wyższy o 21% od zysku netto roku 1999 (5,05 miliona złotych). Osiągnięty wynik na działalności operacyjnej wzrósł z 6,02 miliona złotych w roku 1999 do 8,49 miliona złotych w roku 2000. Przychody ze sprzedaży towarów i usług w wysokości 142,4 mln złotych odpowiadały poziomowi przychodów Spółki uzyskanym w roku 1999.

W strukturze aktywów przeważał majątek obrotowy, którego wartość wynosiła na koniec 2000 roku 71.749 tys. zł. Udział majątku obrotowego w aktywach ogółem wzrósł z 51,3% na koniec 1999 roku, do 58,0% na koniec 2000 roku. Widoczny wzrost należności spowodowany był w głównej mierze przeprowadzoną przez spółki zależne operacją skupu akcji Vistula SA.

Dominującą pozycję w pasywach stanowiły kapitały własne, których udział w sumie bilansowej wyniósł 77,4%.

Efektywna stopa podatkowa obniżyła się z poziomu ponad 38% w roku 1999 do 34,5% w roku 2000.

Skup akcji

Dobra sytuacja finansowa Spółki oraz niska w ocenie Zarządu wycena rynkowa walerów pozwoliła na przeprowadzenie skupu akcji Spółki przez podmioty zależne. W jej rezultacie skupionych zostało 1.101 tys. akcji co stanowi 22,54% wszystkich akcji Vistuli.

The Company ended year 2000 favourably.

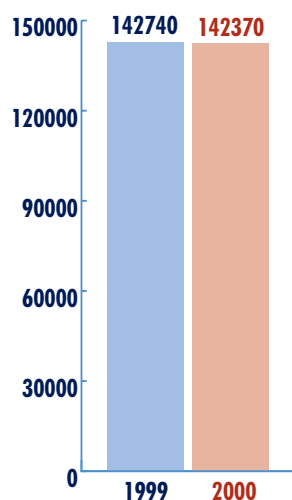
The achieved net profit of PLN 6.1 million was higher by 21% as compared to the net profit of 1999 (PLN 5.05 million). The result achieved on operational activities grew from PLN 6.02 million in 1999 to PLN 8.49 million in 2000. The income on sale of goods and products amounting to PLN 142.4 million was equal to the Company's level of income received in 1999.

In the structure of assets the current assets prevailed, whose value amounted to PLN 71,749 thousand at the end of 2000. A visible growth of receivables was mostly caused by the transactions of the purchase of the Vistula SA's shares by dependent companies.

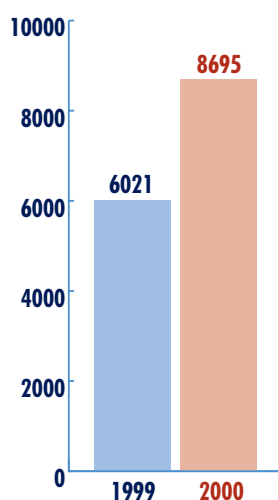
The dominating position in assets was own capital whose share in the balance sheet total equalled 77.4%. The effective taxation rate lowered from over 38% in 1999 to 34.5% in 2000.

Purchase of Shares

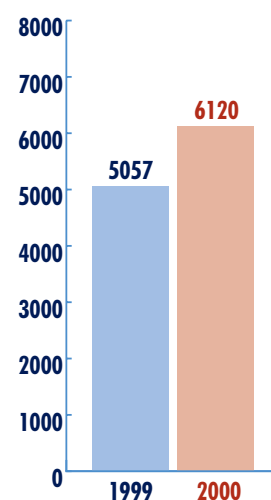
Good financial standing of the Company and low market estimation of securities – in the opinion of the Management Board – allowed to carry the Company's shares purchase transactions by its dependent companies. As a result of that 1,101 thousand of shares were bought, which constitutes 22.54% of all Vistula's shares.



Przychody netto ze sprzedaży towarów i produktów (tys. zł.)
Net income on sales of goods and products (PLN 000)



Zysk na działalności operacyjnej (tys. zł.)
Profit on operational activities (PLN 000)



Zysk netto (tys. zł.)
Net profit (PLN 000)

**Wybrane wyniki ekonomiczno – finansowe 2000r. w porównaniu do roku 1999 przedstawia poniższe zestawienie:
Chosen Economic and Financial Results for 2000 as compared to 1999 are presented in the table below:**

Treść / Text	J.m. / Unit	2000	1999
Przychody netto ze sprzedaży towarów i produktów / Net income on sales of goods and products	tys. zł. / PLN 000	142.370	142.740
Koszty sprzedanych towarów i produktów / Cost of goods and products sold	tys. zł. / PLN 000	99.846	99.917
Zysk na sprzedaży towarów i produktów / Profit on sales of goods and products	tys. zł. / PLN 000	9.156	16.535
Zysk na działalności operacyjnej / Profit on operational activities	tys. zł. / PLN 000	8.695	6.021
Zysk na działalności gospodarczej / Profit on business activities	tys. zł. / PLN 000	9.523	8.315
Zysk brutto / Gross profit	tys. zł. / PLN 000	9.401	8.301
Zysk netto / Net profit	tys. zł. / PLN 000	6.120	5.057
Majątek trwały / Fixed property	tys. zł. / PLN 000	50.896	56.515
Majątek obrotowy w tym: / Current assets, inclusive of:	tys. zł. / PLN 000	71.749	60.177
Zapasy / Stocks	tys. zł. / PLN 000	25.207	25.385
Należności i roszczenia / Receivables and claims	tys. zł. / PLN 000	42.019	23.843
Kapitały własne, w tym: / Own capital, inclusive of:	tys. zł. / PLN 000	95.966	89.614
Kapitał akcyjny / Share capital	tys. zł. / PLN 000	12.000	12.000
Kapitał zapasowy / Provisional capital	tys. zł. / PLN 000	61.213	57.119
Zobowiązania długoterminowe / Long term liabilities	tys. zł. / PLN 000	0	169
Zobowiązania krótkoterminowe / Short term liabilities	tys. zł. / PLN 000	23.443	21.947
Aktywa i pasywa bilansu (sumy bilansowe) / Assets and liabilities in the balance sheet (balance sheet total)	tys. zł. / PLN 000	123.654	117.374
Liczba akcji ogółem / Total number of shares	szt. / pieces	4.884.530	4.884.530
Wskaźnik sprzedaży na 1 zatrudnionego / Sales ration per 1 employee	tys. zł/ 1 zatrudnionego / 1 employee	69,6	59,4
Wskaźnik zysku netto na 1 zatrudnionego / Net profit ratio per 1 employee	tys. zł/ 1 zatrudnionego / 1 employee	3,0	2,1
Stopa zysku na sprzedaży / Profit rate on sales	%	6,4	11,6
Stopa zysku operacyjnego / Operational profit rate	%	6,1	4,2
Stopa zysku brutto / Gross profit rate	%	6,6	5,8
Stopa zysku netto / Net profit rate	%	4,2	3,5
Rentowność majątku ogółem [ROA] / Return on Assets [ROA]	%	5,0	4,3
Rentowność kapitałów własnych [ROE] / Return on Equity [ROE]	%	6,4	5,6
Zwrot z kapitału akcyjnego / Return on share capital	%	51,0	42,1
Wskaźnik płynności bieżącej / Current liquidity ratio	Wsk / Ratio	3,3	2,7
Wskaźnik płynności szybkiej / Quick liquidity ratio	Wsk / Ratio	2,1	1,6
Wskaźnik rotacji zapasów / Stock rotation ratio	Dni / Days	63	65
Wskaźnik (cykl) zapłaty należności / Receivables repayment ratio (cycle)	Dni / Days	106	60
Wskaźnik (cykl) zapłaty zobowiązań / Liabilities repayment ratio (cycle)	Dni / Days	59	34
Stopa zadłużenia kapitałów własnych / Own capital indebtedness ratio	Wsk / Ratio	0,24	0,25
Zysk netto na 1 akcję / Net profit per 1 share	zł / PLN	1,25	1,04

BILANS / BALANCE SHEET

stan na dzień 31.12 / state of December 31st

2000

1999

		2000	1999
AKTYWA / ASSETS	I. Majątek trwały / Fixed assets	50 896	56 515
	1. Wartości niematerialne i prawne / Intangible and legal assets	164	211
	2. Rzeczowy majątek trwały / Object fixed assets	50 706	56 263
	3. Finansowy majątek trwały / Financial fixed assets	26	41
	4. Należności długoterminowe / Long-term amount dues		
	II. Majątek obrotowy / Circulating assets	71 749	60 177
	1. Zapasy / Reserves	25 207	25 385
	2. Należności krótkoterminowe / Short-term amount dues	42 019	23 843
	3. Akcje (udziały) własne do zbycia / Treasury stocks to be sell off		
	4. Papiery wartościowe przeznaczone do obrotu / Securities to be circulated		
	5. Środki pieniężne / Financial means	4 523	10 949
	III. Rozliczenia międzyokresowe / Interperiodic accounts	1 009	682
	1. Z tytułu odroczonego podatku dochodowego / In virtue of deferred income tax	916	
2. Pozostałe rozliczenia międzyokresowe / Remaining interperiodic accounts	93	682	
Aktywa razem / Assets, total	123 654	117 374	
PASywa / LIABILITIES	I. Kapitał własny / Own capital	95 966	89 614
	1. Kapitał akcyjny / Share capital	12 000	12 000
	2. Należne wpłaty na poczet kapitału akcyjnego (wielkość ujemna) / Due payments towards share capital (negative amount)		
	3. Kapitał zapasowy / Reserve capital	61 213	57 119
	4. Kapitał rezerwowy z aktualizacji wyceny / Reserve capital from the valuation updating	16 633	16 845
	5. Pozostałe kapitały rezerwowe ¹³ / Remaining reserve capitals		
	6. Różnice kursowe z przeliczenia oddziałów (zakładów) zagranicznych / Rate differences from foreign the branches (plants) conversion		
	7. Niepodzielony zysk lub niepokryta strata z lat ubiegłych / The profit not divided or the loss not covered for the previous years		-1 407
	8. Zysk (strata) netto / Net profit (loss)	6 120	5 057
	II. Rezerwy / Reserves	1 364	199
	1. Rezerwy na podatek dochodowy / Reserves for income tax	1 364	199
	2. Pozostałe rezerwy / Remaining reserves		
	III. Zobowiązania / Commitments	23 443	22 116
	1. Zobowiązania długoterminowe / Long-term commitments		169
	2. Zobowiązania krótkoterminowe / Short-term commitments	23 443	21 947
	VI. Rozliczenia międzyokresowe i przychody przyszłych okresów / Interperiodic accounts and incomes of future periods	2 881	5 445
	Pasywa razem / Liabilities, total	123 654	117 374
	Wartość księgowa / Book value	95 966	89 614
	Liczba akcji / Number of shares	4 884 530	4 884 530
Wartość księgowa na jedną akcję (w zł) / Book value for one share (in PLN)	19,65	18,34	
Przewidywana liczba akcji / Anticipated number of shares			
Rozwodniona wartość księgowa na jedną akcję (w zł) / Watered book value for one share (in PLN)			

ZOBOWIĄZANIA POZABILANSOWE / EXTRA-BALANCE-SHEET LIABILITIES

stan na dzień 31.12.2000 / state of December 31st, 2000

2000

1999

a) łączna wartość udzielonych gwarancji i poręczeń / total granted guaranties and sureties		
- na rzecz jednostek zależnych / - for subsidiaries		
- na rzecz jednostek stowarzyszonych / - for affiliates		
- na rzecz jednostki dominującej / - for parent company		
- na rzecz innych jednostek / - for other entities		
b) pozostałe zobowiązania pozabilansowe (z tytułu) / other extra-balance-sheet liabilities	12 238	3 650
- gwarancje celne / - customs guaranties	1 150	3 300
- gwarancje z tytułu wynajmu lokali sklepowych / - guaranties on account of shop premises hire	1 088	350
- weksle in blanco będące zabezpieczeniem kredytów bankowych / - blank bills securing bank credit	10 000	
Zobowiązania pozabilansowe razem / Total extra-balance-sheet liabilities	12 238	3 650

RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT / PROFIT AND LOSS ACCOUNT

za okres 1.01 do 31.12 / for the period from Jan 1st until Dec 31st

2000

1999

I. Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów / Net incomes from the sale of products, goods and materials	142 370	142 740
1. Przychody netto ze sprzedaży produktów / Net incomes from the sale of products	99 969	106 921
2. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów / Net incomes from the sale of goods and materials	42 401	35 819
II. Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów / Costs of sold products, goods and materials	99 846	99 917
1. Koszt wytworzenia sprzedanych produktów / Production cost of the sold products	75 856	81 088
2. Wartość sprzedanych towarów i materiałów / Value of the sold goods and materials	23 960	18 829
III. Zysk (strata) brutto na sprzedaży (I-II) / Gross profit (loss) for the sale (I-II)	42 524	42 823
IV. Koszty sprzedaży / Sale costs	15 144	11 256
V. Koszty ogólnego zarządu / Costs of general management	18 224	15 032
VI. Zysk (strata) na sprzedaży (III-IV-V) / Profit (loss) for the sale (III-IV-V)	9 156	16 535
VII. Pozostałe przychody operacyjne / Remaining operating incomes	8 694	2 101
VIII. Pozostałe koszty operacyjne / Remaining operating costs	9 155	12 615
IX. Zysk (strata) na działalności operacyjnej (VI+VII-VIII) / Profit (loss) on operating activity (VI+VII+VIII)	8 695	6 021
X. Przychody z akcji i udziałów w innych jednostkach / Incomes from shares and contributions in other units		
XI. Przychody z pozostałego finansowego majątku trwałego / Incomes from the remaining financial fixed assets		
XII. Pozostałe przychody finansowe / Remaining financial incomes	2 735	3 146
XIII. Koszty finansowe / Financial costs	1 907	852
XIV. Zysk (strata) na działalności gospodarczej (IX+X+XI+XII-XIII) / Profit (loss) on economic activity (IX+X+XI+XII+XIII)	9 523	8 315
XV. Wynik zdarzeń nadzwyczajnych (XV.1. - XV.2.) / The result of extraordinary events (XV.1.-XV.2.)	-122	-14
1. Zyski nadzwyczajne / Extraordinary profits	146	178
2. Straty nadzwyczajne / Extraordinary losses	268	192
XVI. Zysk (strata) brutto / Gross profit (loss)	9 401	8 301
XVII. Podatek dochodowy / Income tax	3 281	3 232
XVIII. Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty) / Remaining obligatory reductions of the profit (increasing of loss)		12
XIX. Zysk (strata) netto / Net profit (loss)	6 120	5 057
Zysk (strata) netto (za 12 miesięcy) / Net profit (loss) (for 12 months)	6 120	5 057
Średnia ważona liczba akcji zwykłych / Weighted average of normal shares	4 884 530	4 884 530
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł) / Profit (loss) for one normal share (in PLN)	1,25	1,04
Średnia ważona przewidywana liczba akcji zwykłych / Weighted average number of expected common stocks		
Rozwodniony zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł) / Diluted profit (loss) per one common stock (PLN)		

RACHUNEK PRZEPŁYWU ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH / CASH FLOW STATEMENT

za okres 1.01 do 31.12 / for the period from Jan 1st until Dec 31st

2000

1999

	2000	1999
A. PRZEPŁYWI PIENIĘŻNE NETTO Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ (I+/-II) – metoda pośrednia *) /		
NET FINANCIAL FLUXES FROM OPERATING ACTIVITY (I+/-II) – Indirect method	-2 811	15 496
I. Zysk (strata) netto / Net profit (loss)	6 120	5 057
II. Korekty razem / Corrections total	-8 931	10 439
1. Amortyzacja / Amortization	8 122	7 500
2. (Zyski) straty z tytułu różnic kursowych / (Profits) losses in virtue of rate differences	1 272	1 017
3. Odsetki i dywidendy / Interest and dividends	-559	-1 938
4. (Zysk) strata z tytułu działalności inwestycyjnej / (Profits) losses in virtue of rate differences	-426	128
5. Zmiana stanu pozostałych rezerw / Change of the state of remaining reserves		
6. Podatek dochodowy (wykazany w rachunku zysków i strat) / Income tax (demonstrated in profit and loss account)	3 281	3 232
7. Podatek dochodowy zapłacony / Paid income tax	-3 088	-5 511
8. Zmiana stanu zapasów / Change of reserve state	529	-2 754
9. Zmiana stanu należności / Change of due amount state	-18 121	-2 521
10. Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych (z wyjątkiem pożyczek i kredytów) / Change of the state of short-term liabilities (except for loans and credits)	2 020	9 588
11. Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych / Change of the state of interperiodic accounts	-1 919	1 532
12. Zmiana stanu przychodów przyszłych okresów / Change of the state of future period incomes	-55	337
13. Pozostałe korekty / Remaining corrections	15	-171
B. PRZEPŁYWI PIENIĘŻNE NETTO Z DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ (I-II) / NET CASH FLOW FROM INVESTMENT ACTIVITY (I-II)	-1 835	-5 057
I. Wpływy z działalności inwestycyjnej / Proceeds from investment activity	3 906	43 202
1. Sprzedaż składników wartości niematerialnych i prawnych / The sale of the components of intangible and legal values		
2. Sprzedaż składników rzeczowego majątku trwałego / The sale of the components of object fixed assets	2 181	46
3. Sprzedaż składników finansowego majątku trwałego, w tym: / The sale of the components of financial fixed assets, including:	625	
- w jednostkach zależnych / in dependent units		
- w jednostkach stowarzyszonych / in subsidiaries		
- w jednostce dominującej / in the major entity		
4. Sprzedaż papierów wartościowych przeznaczonych do obrotu / The sale of securities designated for turnover		41 139
5. Spłata udzielonych pożyczek długoterminowych / Payment of granted long-term loans		
6. Otrzymane dywidendy / Received dividends	50	32
7. Otrzymane odsetki / Received interest	1 050	1 985
8. Pozostałe wpływy / Remaining proceeds		
II. Wydatki z tytułu działalności inwestycyjnej / Expenditures in virtue of investment activity	5 741	48 259
1. Nabycie składników wartości niematerialnych i prawnych / Purchasing of the components of intangible assets	45	165
2. Nabycie składników rzeczowego majątku trwałego / Purchasing of the components of fixed assets	5 666	12 279
3. Nabycie składników finansowego majątku trwałego w tym: / Purchasing of the components of financial fixed assets, including:	30	27
- w jednostkach zależnych / in subsidiaries	16	
- w jednostkach stowarzyszonych / in associated entities		
- w jednostce dominującej / in the major entity		
4. Nabycie akcji (udziałów) własnych / Purchasing of treasury stocks (shares)		
5. Nabycie papierów wartościowych przeznaczonych do obrotu / Purchasing of securities designated for turnover		35 288
6. Udzielone pożyczki długoterminowe / Granted long-term loans		
7. Pozostałe wydatki / Remaining expenditures		500

C. PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE NETTO Z DZIAŁALNOŚCI FINANSOWEJ (I-II) / NET CASH FLOW FROM FINANCIAL ACTIVITY (I-II)	-1 780	-17 546
I. Wpływy z działalności finansowej / <i>Proceeds from financial activity</i>	202	338
1. Zaciągnięcie długoterminowych kredytów i pożyczek / <i>Incurring long-term credits and loans</i>		
2. Emisja obligacji lub innych długoterminowych dłużnych papierów wartościowych / <i>Bond issuing or other long-term debenture securities</i>		
3. Zaciągnięcie krótkoterminowych kredytów i pożyczek / <i>Incurring short-term credits and loans</i>	202	338
4. Emisja obligacji lub innych krótkoterminowych dłużnych papierów wartościowych / <i>Bond issuing or other short-term debenture securities</i>		
5. Wpływy z emisji akcji (udziałów) własnych / <i>Proceeds from issuing of treasury stocks</i>		
6. Dopłaty do kapitału / <i>Additional payments to the capital</i>		
7. Pozostałe wpływy / <i>Remaining proceeds</i>		
II. Wydatki z tytułu działalności finansowej / <i>Expenditures in virtue of financial activity</i>	1 982	17 884
1. Spłata długoterminowych kredytów i pożyczek / <i>Payment of long-term credits and loans</i>		338
2. Wykup obligacji lub innych długoterminowych dłużnych papierów wartościowych / <i>Purchase of bonds or other long-term debenture securities</i>		
3. Spłata krótkoterminowych kredytów bankowych i pożyczek / <i>Payment of short-term credits and loans</i>	169	338
4. Wykup obligacji lub innych krótkoterminowych dłużnych papierów wartościowych / <i>Purchase of bonds or other short-term debenture securities</i>		
5. Koszty emisji akcji własnych / <i>Costs of treasury stock issuing</i>		
6. Umorzenie akcji (udziałów) własnych / <i>Remission of treasury stocks</i>		12 400
7. Płatności dywidend i innych wypłat na rzecz właścicieli / <i>Payment of dividends and other payments in favour of owners</i>		3 615
8. Wypłaty z zysku dla osób zarządzających i nadzorujących / <i>Payments from the profit for the managing and supervising people</i>		97
9. Wydatki na cele społecznie-użyteczne / <i>Expenditures for social and usable purposes</i>		
10. Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu finansowego / <i>Payments of liabilities in virtue of financial leasing contracts</i>		
11. Zapłacone odsetki / <i>Paid interest</i>	541	79
12. Pozostałe wydatki / <i>Remaining expenditures</i>	1 272	1 017
D. PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE NETTO, RAZEM (A+/-B+/-C) / NET CASH FLOW, TOTAL (A+/-B+/-C)	-6 426	-7 107
E. BILANSOWA ZMIANA STANU ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH / BALANCE SHEET CHANGE OF THE POSITION OF FINANCIAL ASSETS	-6 426	-7 107
- w tym zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych od walut obcych / - including the change of the state of financial assets in virtue of rate differences from foreign currency	-190	11
F. ŚRODKI PIENIĘŻNE NA POCZĄTEK OKRESU / FINANCIAL ASSETS IN THE BEGINNING OF THE PERIOD	10 949	18 056
G. ŚRODKI PIENIĘŻNE NA KONIEC OKRESU (F+/- D) / FINANCIAL ASSETS IN THE END OF THE PERIOD (F+/-D)	4 523	10 949

OPINIA BIEGŁEGO REWIDENTA
dla Akcjonariuszy i Rady Nadzorczej
EXPERT AUDITOR'S OPINION
for Shareholders and the Supervisory Board

VISTULA Spółka Akcyjna

Przeprowadziliśmy badanie sprawozdania finansowego za 2000 rok VISTULA Spółka Akcyjna z siedzibą w Krakowie ul. Nadwiślańska 13, na które składa się:

- 1) wstęp;
- 2) bilans sporządzony na dzień 31 grudnia 2000r., który po stronie aktywów i pasywów wykazuje sumę złotych: **123 654 033,77 zł (123 654 tys. zł)**;
- 3) rachunek zysków i strat za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2000 r. wykazujący zysk netto w kwocie złotych: **6 119 978,33 zł (6 120 tys. zł)**;
- 4) zestawienie zmian w kapitale własnym;
- 5) sprawozdanie z przepływu środków pieniężnych wykazujące spadek stanu środków pieniężnych netto w ciągu roku obrotowego 2000 na sumę: **6 425 953,98 zł (6 426 tys. zł)**;
- 6) noty objaśniające.

Badanie to przeprowadziliśmy stosownie do przepisów:

- 1) rozdziału 7 ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz.U. Nr 121, poz. 591);
- 2) norm wykonywania zawodu biegłego rewidenta wydanych przez Krajową Radę Biegłych Rewidentów.

Naszym zdaniem sprawozdanie finansowe obejmujące bilans i rachunek zysków i strat, informację dodatkową oraz sprawozdanie z przepływu środków pieniężnych zostało sporządzone we wszystkich istotnych aspektach zgodnie z przepisami:

- 1) rozporządzenia Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 27 czerwca 1934 roku Kodeks Handlowy (Dz.U.Nr 57, poz. 502 z późn. zm.);
- 2) ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz.U.Nr 121, poz. 591).

Sprawozdanie finansowe sporządzone zostało:

na podstawie prawidłowo prowadzonych ksiąg rachunkowych, uwzględniających wyniki przeprowadzonej i rozliczonej inwentaryzacji, zgodnie z określonymi ustawą zasadami rachunkowości stosowanymi w sposób ciągły, zgodnie co do formy i treści z obowiązującymi jednostką przepisami prawa i statutu, przedstawia rzetelnie i jasno wszystkie informacje istotne dla oceny rentowności oraz wyniku finansowego działalności gospodarczej za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2000 roku jak też sytuacji majątkowej i finansowej badanej Spółki na dzień 31 grudnia 2000 roku.

W oparciu o przeprowadzone badanie nie stwierdzamy zagrożenia kontynuacji działania w roku następnym po badanym.

Informacje zawarte w sprawozdaniu z działalności Spółki są zgodne z informacjami zawartymi w zbadanym sprawozdaniu finansowym.

Janina Niedośpiał

Biegły Rewident Wpisana na listę pod pozycją 2729

W imieniu Polinvest - Audit Sp. z o.o. w Krakowie ul. Lubicz 25 wpisanej na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod pozycją 1806

Kraków, dnia 21 kwiecień 2001

VISTULA Spółka Akcyjna

We have examined the 2000 financial statements of VISTULA Spółka Akcyjna seated in Kraków, ul. Nadwiślańska, consisting of:

- 1) introduction;
- 2) balance sheet drawn as at 31st December 2000, which reveals the total **PLN 123 654 033.77 (PLN 123 654 thousand)** at the side of assets and liabilities;
- 3) the profit and loss account for the period of 1st January through 31st December 2000, which reveals the net profit of **PLN 6 119 978.33 (PLN 6 120 thousand)**;
- 4) list of changes in own capital;
- 5) the cash flow statement revealing a drop in the net cash status worth **PLN 6 425 953.98 (PLN 6 426 thousand)** within the financial year of 2000;
- 6) explanatory notes.

The examination was made pursuant to the provisions of:

- 1) Chapter 7 of the Act of 29th September 1994 on Accounting (Journal of Laws No. 121, item 591);
- 2) the standards of profession of a Chartered Accountant issued by the Domestic Council of Chartered Accountants.

In our opinion the financial statements covering the balance sheet, profit and loss account, additional information and cash flow statement were drawn according to the following regulations, in all respects:

- 1) Resolution of the President of the Republic of Poland of 27th June 1934 – The Commercial Code (Journal of Laws No. 57, item 502 subsequently amended);
- 2) the Act of 29th September 1994 on Accounting (Journal of Laws No. 121, item 591).

The financial statements were drawn:

basing on the correctly maintained accounting books covering the results of the carried and cleared stock taking; according to accounting principles provided by the act. applied in a consistent way; as to the form and contents – according to the provisions of law and the Articles, binding to the Company.

The statements presents in a reliable and clear way all the information crucial for assessment of profitability and financial result on business activities in the period of 1st January through 31st December 2000, as well as the property status and financial standing of the examined Company as at 31st December 2000.

Basing on the examination made, we see no threat to the continuation of operation in the year following the one subject to the examination.

The information provided in the report on the Company's operation complies with the information provided in the examined financial statements.

Janina Niedośpiał

Chartered Accountant, Registration No. 2729.

On behalf of Polinvest - Audit Sp. z o.o. w Krakowie [Limited Liability Company in Kraków], ul. Lubicz 25 entered to the list of the entities entitled to examining financial statements under the number of 1806.

Kraków, 21st April 2001

V i s t u l a

Vistula SA • 30-527 Kraków • Nadwiślańska 13 • tel. (012) 261 46 00 • fax (012) 656 50 98