

**Uchwała nr 9/2011
z dnia 22 czerwca 2011 roku
Rady Nadzorczej
„MONNARI TRADE” SA
z siedzibą w Łodzi**

w przedmiocie opinii Rady Nadzorczej o działalności Spółki w roku 2010.

Rok 2010. Spółka rozpoczęła jako podmiot znajdujący się w upadłości likwidacyjnej, którą ogłoszono wobec Spółki w dniu 10 sierpnia 2009 r. Należy przy tym dodać, iż poprzedni rok był dla Spółki rokiem bardzo trudnym. W całym 2009 roku Monnari Trade S.A. miała 114,6 mln zł jednostkowej straty netto. Strata operacyjna wyniosła 80,8 mln zł. Przychody w 2009 roku wyniosły 162,7 mln zł wobec 234,2 mln zł rok wcześniej. Powyższym zjawiskom towarzyszyła utrata lokalizacji handlowych i zmniejszenie ilości placówek handlowych, co pogłębiało i tak już dużą stratę, bowiem koszty operacyjne nie mogły być zmniejszone w tym samym tempie.

W tej sytuacji podstawowymi zadaniami Zarządu w 2010 roku było z jednej strony doprowadzenie najpierw do zmiany trybu prowadzonej upadłości z upadłości likwidacyjnej na upadłość z możliwością zawarcia układu, a potem zawarcie układu z wierzycielami Spółki, doprowadzenie do jego zatwierdzenia przez Sąd upadłościowy, zakończenie postępowania upadłościowego i rozpoczęcie wykonywania układu. Powodzenie w wykonaniu tych zadań przesądzało o dalszym istnieniu Spółki i stawiało przed Zarządem Spółki kolejne zadania w postaci wygospodarowania środków na wykonanie układu, zatrzymania procesu ponoszenia strat i utraty kolejnych lokalizacji handlowych oraz optymalizacji kosztów operacyjnych.

Działania Zarządu zmierzające do zmiany trybu upadłości były kontynuacją działań podjętych jeszcze w 2009 r., które zakończyły się złożeniem w dniu 30 grudnia 2009 r. wniosku o zmianę trybu upadłości. Wniosek ten został rozpatrzony pozytywnie przez Sąd upadłościowy w dniu 22 stycznia 2010 r. Postanowieniem Sądu nie tylko zmieniono sposób prowadzenia upadłości ale również pozostawiono zarząd własny upadłego co pozwoliło Zarządowi Spółki na prowadzenie spraw Spółki pod nadzorem wyznaczonego przez Sąd nadzorcy. W dalszej kolejności Zarząd skupił się na dopracowaniu propozycji układowych, w szczególności dla wierzycieli o charakterze publicznym w takim kształcie, aby propozycje te odpowiadały obowiązującemu prawu krajowemu i wspólnotowemu oraz były możliwe do wykonania dla Spółki. Ponadto Zarząd prowadził negocjacje z kluczowymi wierzycielami

Spółki, które miały na celu uzyskanie poparcia tych wierzycieli dla przedstawionych przez Spółkę propozycji układowych podczas zgromadzenia wierzycieli, którego przedmiotem było zawarcie układu. Wreszcie Spółka prowadziła działania zmierzające do zbudowania ekonomicznych podstaw wykonania układu, w szczególności poprzez działania zmierzające do zachowania istniejących placówek handlowych i zmniejszania kosztów operacyjnych. Dzięki obranej strategii – w ocenie Rady Nadzorczej – udało się nadal prowadzić działalność handlową bez uszczerbku na wizerunku marki i ekskluzywności kolekcji, zmniejszając tym samym niepokój kontrahentów i pozwalając na ustabilizowanie sieci salonów sprzedaży. Odbyte negocjacje pomogły w czasowym, znacznym obniżeniu kosztów najmu placówek handlowych. Wszystkie podjęte działania zostały uwieńczone sukcesem, bowiem w dniu 29 września 2010 r. został zawarty układ z wierzycielami Spółki, a w dniu 22 października 2010r. Sąd upadłościowy uznając, iż istnieją prawne oraz ekonomiczne podstawy wykonania układu zatwierdził zawarty układ, wydając w konsekwencji w dniu 30 października 2010 r. postanowienie o zakończeniu postępowania upadłościowego..

W dalszej kolejności Zarząd podjął kroki zmierzające do wykonania przewidzianych propozycji układowych. Te działania polegały na wykonaniu części postanowień układu dotyczących konwersji wierzytelności Spółki na jej nowowemitowane akcje. Ten cel został zrealizowany jeszcze w 2010 r., bowiem w dniu 15 grudnia 2010 r. Sąd Rejestrowy wpisał do Krajowego Rejestru Sądowego podwyższenie kapitału zakładowego poprzez emisję akcji Spółki przeznaczoną dla jej wierzycieli. Przede wszystkim jednak Zarząd skupił się na zahamowaniu procesu ponoszenia strat i utraty lokalizacji handlowych poprzez ponowienie negocjacji z wynajmującymi powierzchnie handlowe w celu zastąpienia istniejących krótkoterminowych umów najmu długoterminowymi kontraktami na przystępnych, adekwatnych do lokalizacji, warunkach finansowych. Cel ten udało się Zarządowi w znacznym stopniu zrealizować.

W zakresie minimalizacji ryzyka dostaw Zarząd zmienił sposób finansowania zakupu kolekcji począwszy od kolekcji wiosna - lato 2010 r. Dotychczasowy model przedpłat na poczet składanych zamówień systematycznie zastępowany był mechanizmem otwierania akredytyw. Zapewnia on Spółce wyższe bezpieczeństwo w aspekcie stabilizacji cen zakupu i terminów dostaw towarów, pozwala jednocześnie na odstąpienie od zamówienia w przypadku niedotrzymania warunków zamówień przez kontrahentów.

Jednocześnie Spółka wnikliwie analizowała realizowane obroty w powiązaniu ze strukturą kosztów operacyjnych osiągając na tym polu znaczące rezultaty – obniżenie wskaźnika kosztów rozumianego jako relacja sumy kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu do przychodów ze sprzedaży z poziomu 63,5% w 2009 r. do 45,4% w 2010 r. Utrzymanie zakładanej liczby ok. 100 lokalizacji przy wzmożeniu kontroli kosztów pozwoliło na wypracowanie w roku bieżącym wyniku na sprzedaży w kwocie 5,7 mln zł.

Kluczowym, poza biznesowym czynnikiem determinującym wynik 2010 r. jest fakt zawarcia układu z wierzycielami w postępowaniu upadłościowym Spółki. Zyski z tego tytułu wynikające przede wszystkim z umorzenia wierzytelności oraz przywrócenia wyceny nieruchomości do poziomu wartości rynkowych (uprzednio zastosowano wycenę w

wartościach sprzedaży wymuszonej) zwiększyły wynik 2010 r. łącznie o kwotę 83,8 mln zł. Zyski te jako pozycje o charakterze memoriałowym nie wpłynęły jednak na zwiększenie zasobów finansowych Spółki.

Podsumowując czynniki określające wyniki 2010 r., poza aspektem wpływu zawartego układu na zysk roku bieżącego, nacisk należy położyć na uzyskanie dodatniej efektywności działania na poziomie czysto biznesowym - wynik po wyłączeniu skutków układu wynosi 0,3 mln zł. Wypracowany zysk w czasie, gdy Spółka pozostawała przez przeważającą część roku w stanie upadłości, mimo swojej nieznacznej skali, rokuje pozytywnie na zdolność Spółki co do możliwości generowania dochodów w przyszłości. Spółka po zamknięciu znaczącego etapu procesu restrukturyzacji wciąż posiada ku temu niezbędny potencjał osobowy i materialny.


Reasumując oceniając przedstawione przez Zarząd sprawozdania finansowe obejmujące rok 2010 rok oraz sprawozdanie z działalności Spółki za ten okres Rada Nadzorcza uznała, że w minionym roku, Zarząd zrealizował podstawowe cel jakim było przetrwanie Spółki w bardzo trudnym okresie, poprzez doprowadzenie do zakończenia postępowania upadłościowego w sposób pomyślny dla Spółki i poprawienie wyników prowadzonej działalności w każdym aspekcie, co rokuje nadzieje na przyszłość.

1. Zbigniew Wojnicki 

2. Jerzy Leszczyński 

3. Adam Majka 

4. Tomasz Morawski 

5. Ryszard Zatorski 

6. Elżbieta Zawadzka 