

**INFORMACJA DODATKOWA DO
ROZSZERZONEGO SKONSOLIDOWANEGO RAPORTU KWARTALNEGO
ZA IV KWARTAŁ 2011 ROKU**

Nazwa i siedziba emitenta: REDAN SA, 94-250 Łódź, ul. Żniwna 10/14
Sąd rejestrowy i numer rejestru: Sąd Rejonowy dla Łodzi Śródmieścia w Łodzi
XX Wydział Krajowego Rejestru Sądowego,
numer KRS 0000039036

Podstawowy przedmiot działalności emitenta i jednostek od niego zależnych według PKD 2007:

46.42 Z – sprzedaż hurtowa odzieży i obuwia oraz
47.71 Z – sprzedaż detaliczna odzieży.

Akcje REDAN S.A. są notowane na rynku podstawowym Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie, gdzie są klasyfikowane w sektorze: handel.

Czas trwania emitenta jest nieoznaczony.

Spis treści

1. KOMENTARZ ZARZĄDU DO WYNIKÓW ZA CZWARTY KWARTAŁ 2011 R.	3
2. OPIS CZYNNIKÓW I ZDARZEŃ MAJĄCYCH ZNACZĄCY WPŁYW NA WYNIKI FINANSOWE OSIĄGNIĘTE W CZWARTYM KWARTALE 2011 R.	4
Struktura sprzedaży towarów Grupy Kapitałowej Redan	8
Sieć sprzedaży Grupy Redan	9
3. PODZIAŁ WYNIKU GRUPY REDAN ZA CZTERY KWARTAŁY 2011 R. NA KANAŁY DYSTRYBUCJI	9
Wynik rynku dyskontowego	10
Wynik rynku modowego	13
4. WSKAZANIE CZYNNIKÓW, KTÓRE BĘDĄ MIAŁY WPŁYW NA OSIĄGNIĘTE WYNIKI W PERSPEKTYWIE CO NAJMNIEJ KOLEJNEGO KWARTAŁU	14
5. STANOWISKO ZARZĄDU ODNOŚNIE MOŻLIWOŚCI ZREALIZOWANIA WCZEŚNIEJ PUBLIKOWANYCH PROGNOZ	14
6. STRUKTURA GRUPY REDAN	15
Organizacja Grupy Redan	15
Wykaz jednostek podlegających konsolidacji	15
7. ZASADY RACHUNKOWOŚCI PRZYJĘTE PRZY SPORZĄDZANIU RAPORTU	18
Istotne zasady rachunkowości	18
8. INFORMACJE DODATKOWE	24
Informacja o korektach z tytułu rezerw, rezerwie i aktywach z tytułu odroczonego podatku dochodowego oraz dokonanych odpisach aktualizujących wartość składników aktywów	24
Objaśnienia dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności emitenta w prezentowanym okresie	25
Segmenty operacyjne	25
Kapitał akcyjny Spółki	28
Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących emitenta w okresie objętym sprawozdaniem	29
Informacja dotycząca dywidendy	29
Informacje o postępowaniach sądowych	29
Transakcje z podmiotami powiązanymi	30
Informacja o kredytach oraz udzielonych poręczeniach i gwarancjach	30
Zobowiązania lub aktywa warunkowe	31
Inne informacje istotne dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego emitenta i ich zmian oraz informacje istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań przez Emitenta	31
Zdarzenia po dniu bilansowym	31

1. Komentarz zarządu do wyników czwartego kwartału 2011 r.

W 2011 r. Grupa Redan osiągnęła całkowity zysk w wysokości 3,9 mln zł.

W całym roku Grupa osiągnęła przyrost marży wartościowej na poziomie + 19% w stosunku do roku poprzedniego, co jest konsekwencją zarówno wzrostu sprzedaży jak i marży procentowej. Wzrost został odnotowany zarówno na rynku modowym (+22%) jak i dyskontowym (+16%). Szczególnie wysoką dynamikę osiągnęliśmy w dwóch kanałach dystrybucji rynku modowego:

- podwojenie sprzedaż na rynkach zagranicznych
- ponad dwukrotny wzrost sprzedaż w e-commerce (polski www.sklep.topsecret.pl i ukraiński www.shop.topsecret.com.ua sklep internetowy).

Są to bardzo dobre wyniki i rozwój tych kanałów będzie kontynuowany także w latach kolejnych.

Rok 2011 był kolejnym okresem rozwoju sieci sklepów. Łączny jej powierzchnia zwiększyła się o 17 tys. m² co stanowi przyrost o 24 % r/r. Polityka dalszego rozwoju sieci – szczególnie sklepów dyskontowych Textilmarket, będzie kontynuowana także w roku bieżącym.

Sukcesem jest wypracowanie zysku operacyjnego przez część modową Grupy. Osiągnął on 1,9 mln zł, co w porównaniu straty w roku ubiegłym oznacza przyrost o 5,3 mln zł. Część dyskontowa (sieć Textilmarket) także wypracowała zysk operacyjny w wysokości 9 mln zł, aczkolwiek jest on niższy od uzyskanego w roku poprzednim o 39%.

Bardzo istotnym czynnikiem, który negatywnie wpłynął na wynik netto 2011 r. było silne osłabienie złotego wobec dolara amerykańskiego (główniej waluty, w której jest denominowany zakup towarów w imporcie). W trakcie 2 połowy 2011 r. wyniosło ono ok. 20%. Spowodowało to wygenerowanie 3,1 mln zł straty z tytułu różnic kursowych. Porównując wyniki br. i poprzedniego należy zwrócić uwagę, że w 2010 r. Grupa uzyskała nadwyżkę dodatnich różnic kursowych w wysokości 0,6 mln zł. Zatem z samego tego tytułu wynik bieżącego roku jest niższy o 3,7 mln zł. (nie uwzględniając opodatkowania).

Pomimo odnotowanych wzrostów sprzedaży i marży handlowej, dobrego aczkolwiek niższego niż zakładany czwartego kwartału, Grupa nie osiągnęła zakładanej prognozy zysku netto. Wypracowana marża handlowa była praktycznie zgodna z planem, wzrost kosztów o 1% ponad planowane oraz 3,1 mln zł straty na różnicach kursowych i obciążenie wyniku stratą Spółki stowarzyszonej Top Mark (-0,5 mln zł – prognoza jej nie obejmowała) w konsekwencji spowodowało, że wypracowany wynik jest niższy od planowanego. Wykonana w trakcie 2011 r. praca przyniesie jednak – w ocenie zarządu – efekty w bieżącym roku i zaowocuje lepszymi wynikami.

**Wzrost marży
wartościowej Grupy Redan
o 19 % r/r**

**Dalszy intensywny rozwój
sieci sprzedaży – przyrost o
24 %**

**Dodatni wynik (+1,9 mln
zł) części modowej na
poziomie EBIT**

**Ujemne różnice kursowe
obniżają wynik o 3,1 mln zł**

**Pomimo dobrego wyniku
4Q prognoza nie została
zrealizowana**

2. Opis czynników i zdarzeń mających znaczący wpływ na wyniki finansowe osiągnięte w czwartym kwartale 2011 r.

W tabeli poniżej przedstawiono analizę skonsolidowanych wyników osiągniętych przez Grupę Kapitałową Redan w czwartym kwartale 2011 i 2010 r.

Tabela nr 1. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów Grupy Kapitałowej Redan za czwarty kwartał 2011 i 2010 r.

	w tys. PLN	4Q 2011	4Q 2010	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż		118 644	101 882	16%	
Zysk brutto na sprzedaży		57 362	48 758	18%	
<i>Marża brutto</i>		48,3%	47,9%		0,5%
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		48 666	40 702	20%	
Zysk na sprzedaży		8 696	8 056	8%	
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>		7,3%	7,9%		-0,6%
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		-563	-977	42%	
Zysk operacyjny		8 133	7 080	15%	
<i>Marża EBIT</i>		6,9%	6,9%		-0,1%
Saldo przychodów i kosztów finansowych		-2 547	-685	272%	
Zysk brutto		5 585	6 395	-13%	
<i>Rentowność brutto</i>		4,7%	6,3%		-1,6%
Zysk netto		3 723	3 765	-1%	
<i>Rentowność netto</i>		3,1%	3,7%		-0,6%
Całkowity zysk		3 700	3 896	-5%	
<i>Rentowność całkowita</i>		3,1%	3,8%		-0,7%

W IV kwartale 2011 r. wzrost marży wartościowej o +18 % r/r będący pochodną zarówno wzrostu sprzedaży +16% jak i marży procentowej, przy wzroście kosztów funkcjonowania Grupy oraz spadku salda pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych dały w efekcie wzrost wyniku na poziomie EBIT o 15 % r/r.

Dobre wyniki sprzedażowe pomimo niekorzystnych czynników zewnętrznych

Ten poziom wyniku jest najbardziej porównywalny rok do roku, ze względu na fakt, iż wyniku netto bardzo duży wpływ miały różnice kursowe, które w IV kwartale 2010 r. wskazywały wartość dodatnią (- 0,1 mln zł) natomiast w roku 2011 Grupa zanotowała na tej pozycji znaczącą stratę (- 2 mln zł). Pomimo tego całkowity zysk IV kwartału jest bardzo zbliżony do roku poprzedniego.

Wyniki czwartego kwartału, a co z tym się również wiąże, całego roku 2011 w dominującym stopniu zostały zdeterminowane przez:

1) Warunki pogodowe panujące w całym czwartym kwartale

Warunki pogodowe w czwartym kwartale, zwłaszcza w miesiącu grudniu, znacząco odbiegały od normy i można wprost stwierdzić, iż były anormalne. Taka pogoda,

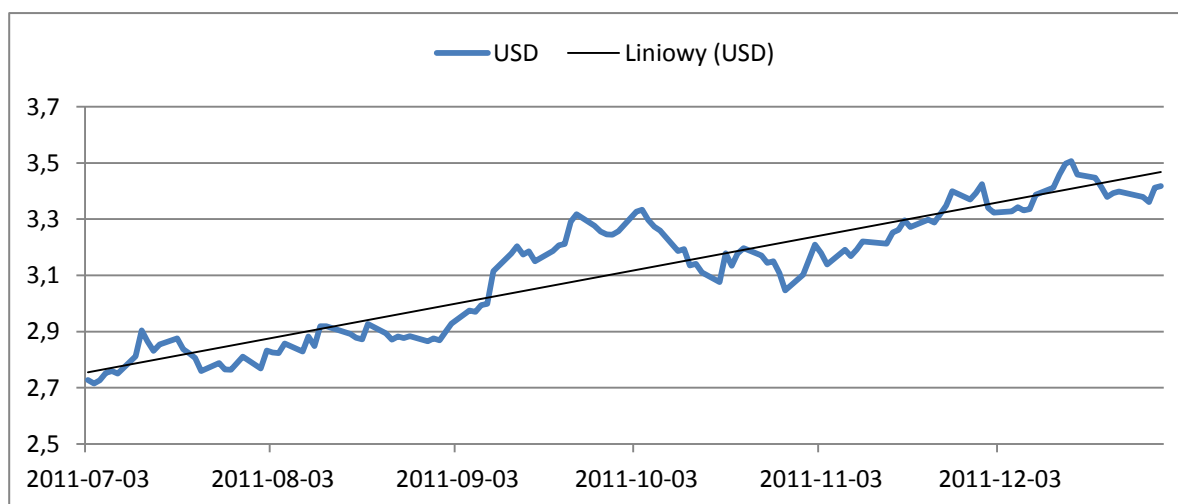
w tym momencie sezonu spowodowała bardzo ostrą konkurencję, która objawiła się w szczególności niższą ceną towarów.

Czwarty kwartał w branży handlowej ma szczególne znaczenie z perspektywy generowania wyniku. W tym roku cechował on się szczególnie agresywną walką o klienta - niewątpliwie miało na to wpływ sytuacja pogodowa i perspektywy pozostania z ewentualnym stokiem jesienno-zimowym po zakończeniu sezonu.

2) Znaczące osłabienie złotego

Wykresy poniżej przedstawia zmianę kursu złotego wobec dolara amerykańskiego w okresie ostatnich 6 miesięcy 2011 r.

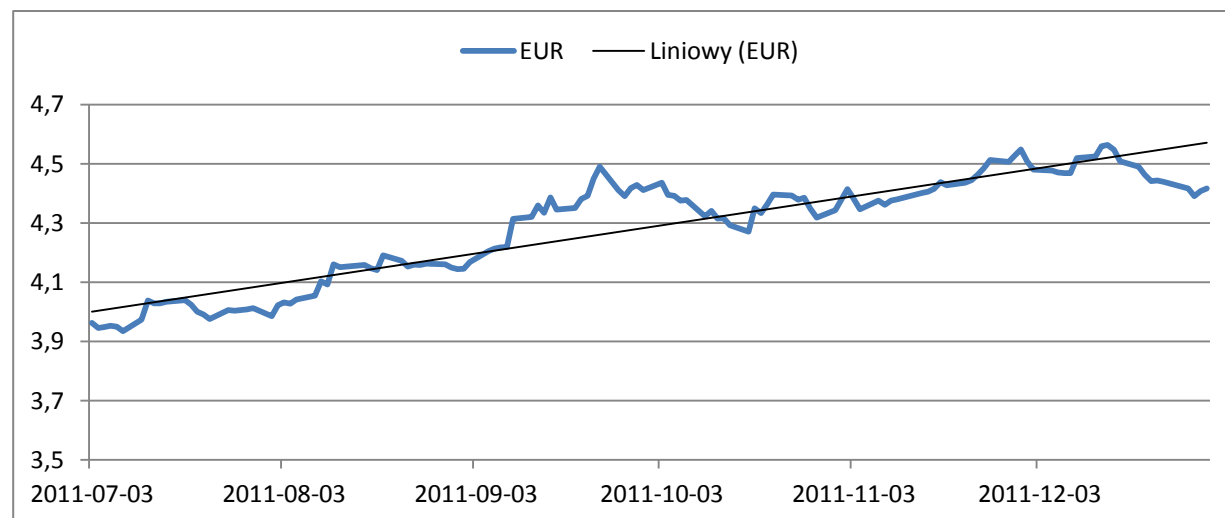
Wykres nr 1. Zmiana kursu dolara amerykańskiego do złotego w okresie ostatnich sześciu miesięcy 2011 r.



Grupa Redan praktycznie cały towar dla części modowej (marki Top Secret, Troll i Drywash) oraz niewielką, ale rosnącą część zakupów dla części dyskontowej (sieć Textilmarket) importuje. Walutą rozliczeniową w tych transakcjach jest dolar amerykański. Przychody Grupa uzyskuje głównie w złotych. W związku z tym jest wystawiona na ryzyko zmian kursu walutowego.

W trakcie ostatnich sześciu miesięcy br. złoty osłabił się o 20 % w stosunku do dolara. Spowodowało to wygenerowanie w Grupie w całym 2011 r. 3,1 mln zł straty na różnicach kursowych. Porównując wyniki br. i poprzedniego należy zwrócić uwagę, że w 2010 r. w tym samym okresie Grupa uzyskała nadwyżkę dodatnich różnic kursowych w wysokości 0,6 mln zł. Zatem z samego tego tytułu wynik bieżącego roku jest niższy o 3,7 mln zł.

Wykres nr 2. Zmiana kursu euro do złotego w okresie ostatnich sześciu miesięcy 2011 r.



Czynsze w sieci sklepów części modowej w znaczącej większości denominowane są w euro. Wzrost kursu euro przekłada się automatycznie na wzrost kosztów utrzymania sieci sprzedaży.

W trakcie ostatnich sześciu miesięcy br. złoty osłabił się o 10 % w stosunku do euro co automatycznie podniosło koszty funkcjonowania sieci.

Tabela nr 2. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów Grupy Kapitałowej Redan za cztery kwartały 2011 i 2010 r.

	w tys. PLN	1-4Q 2011	1-4Q 2010	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż		380 386	323 941	17%	56 445
Zysk brutto na sprzedaży		175 150	147 278	19%	27 872
<i>Marża brutto</i>		46,0%	45,5%		0,6%
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		164 264	135 686	21%	28 578
Zysk na sprzedaży		10 886	11 592	-6%	-706
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>		2,9%	3,6%		-0,7%
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		-1 711	-1 840	7%	129
Zysk operacyjny		9 176	9 753	-6%	-577
<i>Marża EBIT</i>		2,4%	3,0%		-0,6%
Saldo przychodów i kosztów finansowych		-4 578	-1 818	152%	-2 760
Zysk brutto		4 597	7 935	-42%	-3 337
<i>Rentowność brutto</i>		1,2%	2,4%		-1,2%
Zysk netto		2 589	5 408	-52%	-2 819
<i>Rentowność netto</i>		0,7%	1,7%		-1,0%
Całkowity zysk		3 948	5 364	-26%	-1 416
<i>Rentowność całkowita</i>		1,0%	1,7%		-0,6%

W stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego Grupa uzyskała wzrost sprzedaży (o 17 %) odnotowany w obu gałęziach prowadzonej działalności. Ważniejszy dla wyniku jest jednak parametr marży handlowej - wzrost wartościowo o 19 %.

**Wzrost marży handlowej
Grupy o 19 % r/r**

Koszty bieżące w okresie czterech kwartałów 2011 wzrosły o 21 % w porównaniu do analogicznego okresu roku 2010. Składa się na to wzrost zarówno kosztów central o 15 % oraz wzrost kosztów bieżących funkcjonowania sieci sprzedaży o 23 %, co jest pochodną rozwoju sieci sklepów (wzrost powierzchni handlowej o 24 %).

**Koszty rosną wraz z
rozwojem sieci sprzedaży**

W rezultacie zysk na poziomie wyniku na sprzedaży jest o 6% niższy od osiągniętego rok wcześniej. Część dyskontowa wypracowała w 2011 prawie 11,2 mln zł, natomiast część modowa 2,1 mln zł, co w porównaniu do straty na poziomie -2,4 mln zł w analogicznym okresie roku ubiegłego jest sukcesem. Szczegółowe omówienie wyników rynku modowego i dyskontowego jest przedstawione poniżej w punkcie 3 niniejszej informacji dodatkowej.

W porównaniu do roku 2010, saldo pozostałych przychodów i kosztów nieznacznie się poprawiło.

Tabela nr 3. Zestawienie pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych za cztery kwartały 2011 i 2010 r.

tys. PLN	1-4 Q 2011	1-4 Q 2010
Refaktury	-2	0
Saldo ze zbycia niefinansowych aktywów	-363	-420
Saldo odszkodowań	600	398
Dotacje	21	0
Pozostała sprzedaż	-3	130
Niedobory niezawinione	-2319	-1 391
Saldo rezerw na należności	-154	297
Saldo odpisów aktualizujących wartość zapasów	1111	-317
Saldo odpisów aktualizujących aktywa trwałe	-17	89
Saldo aktualizujące wartość zobowiązań	-296	-106
Darowizny	-316	-192
Pozostałe	28	-327
Razem	-1 711	-1 840

- saldo niedoborów niezawinionych (- 2,3 mln zł)

Jest wynikiem przeprowadzonych inwentaryzacji towarów zarówno w części modowej (0,3mln zł) jak i dyskontowej (2 mln zł).

- aktualizacja wartości zapasów (+1,1 mln zł)

Dodatnie saldo wskazuje, że wystąpiła nadwyżka rozwiązanych odpisów ponad nowo zawiązanymi. Jest to efektem wyprzedaży towarów kupionych w poprzednich sezonach w segmencie modowym. Polityka Grupy w zakresie naliczania odpisów nie zmieniła się od 2003 r.

- przekazane darowizny (- 0,3 mln zł)

Jest to kwota zysku uzyskanego na sprzedaży toreb reklamowych w sklepach przekazana do Fundacji Happy Kids, zajmującej się prowadzeniem rodzinnych domów dziecka. W ramach działań wynikających ze społecznej odpowiedzialności biznesu od 2009 r. Grupa Redan wspiera Fundację Pomocy Dzieciom Happy Kids w tej formie de facto pośrednicząc w przekazywaniu środków przez swoich klientów.

- Saldo odszkodowań (+ 0,6 mln zł)

Wynika głównie z ugody pozasądowej z jednym z dawnych kontrahentów.

- Saldo aktualizujące wartość zobowiązań (-0,3 mln zł)

Jest głównie wynikiem utworzenia rezerw na świadczenia pracownicze.

W okresie całego roku 2011 r. Grupa zanotowała nadwyżkę kosztów finansowych nad przychodami w wysokości -4,6 mln zł. Jest to konsekwencją przede wszystkim następujących zdarzeń:

- odsetek od zobowiązań kredytowych i leasingowych (- 1,4 mln zł)
- ujemnych różnic kursowych (- 3,1 mln zł)

W konsekwencji po czterech kwartałach br. całkowity zysk Grupy jest o 26 % niższy od osiągniętego rok wcześniej i wynosi 3,9 mln zł.

Struktura sprzedaży towarów Grupy Kapitałowej Redan

Tabela nr 4. Struktura sprzedaży towarów Grupy Kapitałowej Redan wg kanałów dystrybucji w czterech kwartałach 2011 r. i 2010 r.

tys. PLN	1-4Q 2011	Udział	1-4Q 2010	Udział	zmiana
Dyskontowy	196 680	51,9%	169 825	52,6%	15,8%
Modowy	182 331	48,1%	149 700	46,3%	21,8%
Pozostałe	271	0,1%	3 458	1,1%	-92,2%
Sprzedaż towarów razem	379 281		322 983		17,4%

Tabela nr 5. Geograficzna struktura sprzedaży towarów Grupy Kapitałowej Redan w 2011 r. i w analogicznym okresie roku poprzedniego

	1 – 4 Q 2011		1 – 4 Q 2010		zmiana Δ 2011/2010
	wartość	Struktura	wartość	struktura	
Sprzedaż w Polsce	355 398	93,7%	311 250	96,4%	14,2%
Sprzedaż za granicą	23 884	6,3%	11 732	3,6%	103,6%
RAZEM	379 281	100,0%	322 983	100,0%	17,4%

Sieć sprzedaży Grupy Redan

W czwartym kwartale 2011 r. kontynuowany był intensywny rozwój sieci sprzedaży. Na dzień 31 grudnia 2011 r. ogółem powierzchnia sieci sklepów została zwiększona do:

- ok. 55,5 tys. m² (251 sklepów własnych) na rynku dyskontowym – o 26 % więcej niż rok wcześniej;
- ok. 32,3 tys. m² (212 sklepów – w tym 71 własnych i 141 franczyzowe) na rynku modowym – o 20 % więcej niż rok wcześniej.

Wzrost powierzchni handlowej Grupy Redan o 24 %

Tabela nr 6. Struktura sieci sprzedaży Grupy Redan wg kanałów dystrybucji – stan na koniec 4 kwartału 2011 r. i 2010 r.

	4Q2011		4Q2010		Zmiana 4Q2011/4Q2010	
	L. sklepów	Pow. w tys. m ²	L. sklepów	Pow. w tys. m ²	%	
DYSKONTOWY	251	55,5	198	44,2	27%	26%
MODOWY	212	32,3	197	26,8	8%	20%
RAZEM	463	87,8	395	71,0	17%	24%

3.Podział wyniku Grupy Redan za cztery kwartały 2011 r. na kanały dystrybucji

W tabeli poniżej przedstawiono wyniki osiągnięte przez poszczególne kanały dystrybucji Grupy Kapitałowej Redan za okres czterech kwartałów 2011 r.

Tabela nr 7. Podział sprawozdania z całkowitych dochodów Grupy Redan za okres czterech kwartałów 2011 r. na kanały dystrybucji.

	w tys. PLN	dyskontowy	modowy	Pozostałe	koszty zarządu i działalność pozaoper.	Grupa Redan
Sprzedaż	196 855	183 185	271	74	380 386	
Zysk brutto na sprzedaży	77 174	98 537	-636	74	175 150	
Marża brutto	39,2%	53,8%	-234,7%	100,0%	46,0%	
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	65 958	96 422	53	1 831	164 264	
Zysk na sprzedaży	11 216	2 115	-689	-1 757	10 886	
Marża brutto na sprzedaży	5,7%	1,2%	-254,2%	-2374,3%	2,9%	
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych	-2 168	-223	681	0	-1 711	
Zysk operacyjny	9 048	1 892	-8	-1 757	9 176	
Marża EBIT	4,6%	1,0%	-3,0%	-2374,3%	2,4%	
Saldo przychodów i kosztów finansowych	140	-3 500	0	-1 220	-4 578	
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	9 188	-1 608	-8	-2 977	4 597	
Rentowność brutto	4,7%	-0,9%	-3,0%	-4023,0%	1,2%	

Dane o poszczególnych kanałach dystrybucji obejmują:

Rynek dyskontowy (sieć Textilmarket) – wyniki Adesso Sp. z o.o. SKA prowadzącej sieć sklepów dyskontowych Textilmarket skonsolidowane z wynikami Adesso Sp. z o.o. (komplementariusz Adesso SKA) oraz marżą realizowaną przez Redan SA na sprzedaży towarów do Adesso SKA.

Rynek modowy (marki Top Secret, Troll i Drywash) – sprzedaż i marża marek Top Secret, Troll i Drywash w Polsce i zagranicą, sklep internetowy, koszty utrzymania sklepów detalicznych i bezpośrednich kanałów dystrybucji, pełen koszt projektowania, zakupu, marketingu i logistyki związanej z tymi markami, marża i koszty sprzedaży do odbiorców zewnętrznych z Redan SA.

Pozostała działalność - sprzedaż i marża zrealizowana przez Redan SA do odbiorców innych niż spółki zależne i odbiorcy zagraniczni, w 2011 r. jest to głównie wyprzedaż towarów z poprzednich sezonów oraz pełne koszty tej działalności.

Koszty zarządu i działalność pozaoperacyjna – koszty zarządu Redan SA oraz zdarzeń nie związanych z podstawowym obszarem działalności Grupy Redan, czyli sprzedażą odzieży.

Ponieważ zdarzenia związane z poszczególnymi kanałami dystrybucji mogą występować w różnych spółkach z Grupy Redan, dlatego odpowiednie dane o sprzedaży, marży i kosztach zostały przedstawione zgodnie z zasadami konsolidacji sprawozdań finansowych.

Wynik rynku dyskontowego

Tabela nr 8. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów na rynku dyskontowym w czterech kwartałach 2011 i 2010 r.

	w tys. PLN	1-4Q 2011	1-4Q 2010	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż		196 855	169 969	16%	26 886
Zysk brutto na sprzedaży		77 174	66 225	17%	10 949
<i>Marża brutto</i>		39,2%	39,0%		0,2%
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		65 958	49 956	32%	16 002
Zysk na sprzedaży		11 216	16 269	-31%	-5 053
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>		5,7%	9,6%		-3,9%
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		-2 168	-1 384	-57%	-784
Zysk operacyjny		9 048	14 885	-39%	-5 837
<i>Marża EBIT</i>		4,6%	8,8%		-4,2%
Saldo przychodów i kosztów finansowych		140	103	36%	37
Zysk (strata) przed opodatkowaniem		9 188	14 988	-39%	-5 800
<i>Rentowność brutto</i>		4,7%	8,8%		-4,2%

Poniższa tabela przedstawia jak kształtował się wynik sklepów porównywalnych (tzn. takich, które działały w analogicznych miesiącach 2011, jak i 2010) sieci Textilmarket.

Tabela nr 9. Wyniki sklepów porównywalnych sieci dyskontowej po czterech kwartałach 2011 i 2010 r.

w tys. PLN	2011 r.	2010 r.	zmiana Δ	zmiana %
Sprzedaż	163 747	164 488	-742	0%
Marża brutto	63 932	64 210	-278	0%
<i>Marża brutto %</i>	<i>39,0%</i>	<i>39,0%</i>	<i>0,0</i>	<i>0%</i>
Koszty bezpośrednie sklepów	37 805	36 848	958	3%
Wynik na sprzedaży	26 127	27 362	-1 236	-5%
<i>Rentowność</i>	<i>16,0%</i>	<i>16,6%</i>	<i>-0,7</i>	<i>-4%</i>

W całym roku 2011 część dyskontowa wypracowała wynik przed opodatkowaniem o 5,8 mln zł niższy niż w analogicznym okresie roku poprzedniego. Jest to następstwem szybszego wzrostu kosztów bieżących (o 32 %) niż wartości wypracowanej marży handlowej (o 17 %) a zarazem dynamiki przyrostu sprzedaży (o 16%).

Wyższa dynamika przyrostu kosztów niż sprzedaży przyczyną gorszego wyniku

W tym okresie zostały zaobserwowane dwa zjawiska:

- zmniejszająca się liczba transakcji w sklepach – w tym w sklepach porównywalnych, gdzie nie spowodowało to spadku sprzedaży, lecz przełożyło się na wyższe wartości średnich paragonów
- niższy poziom sprzedaży w nowootwieranych sklepach – uwidaczniający się mniejszą liczbą transakcji niż w istniejących już sklepach.

Przyczyną obu tych zjawisk jest – w ocenie zarządu – rosnący poziom konkurencji na rynku.

W celu pełnej diagnozy sytuacji w 2011 r. zostały przeprowadzone kompleksowe badania klientów. Na tej podstawie zostały opracowane działania, których celem jest odwrócenie tendencji zmniejszającej się rentowności sieci Textilmarket. Składają się na nie:

Działania prosprzedażowe podjęte w celu zwiększenia poziomu rentowności

- 1) modyfikacja oferty sieci i podziału zatowarowania sklepów pomiędzy różne grupy asortymentowe oraz systemu promocji – w ramach tych działań jest prowadzona optymalizacja zatowarowania sklepów poszczególnymi grupami asortymentowymi oraz poszukiwanie nowych dostawców (w kraju i zagranicą) gwarantujących możliwość zaoferowania klientom najlepszych cen sprzedaży;
- 2) modyfikacja prezentacji towarów w sklepach oraz komunikacji z klientami wewnątrz sklepów i w ich okolicy – celem tych działań jest spowodowanie, aby klient lepiej czuł się w sklepie i mógł z łatwością odnaleźć towary, których szuka;
- 3) działania reklamowe w formie gazetek i plakatów promocyjnych prowadzone na dużo większą niż dotychczas skalę wspierające sklepy nowootwierane oraz takie, w których uwidoczniły się negatywne tendencje w wynikach – w wyniku tych działań nastąpi wzrost liczby klientów odwiedzających nasze sklepy;
- 4) przebudowy sklepów – obejmuje to całkowite przebudowy najstarszych sklepów, tak aby były zgodne z aktualnym standardem oraz małe zmiany i uzupełnienia wyposażenia nowych sklepów, będące rezultatem przeprowadzonych analiz poziomu rotacji i prezentacji poszczególnych grup asortymentowych oraz opinii klientów;

- 5) zmiana systemu szkoleń pracowników sklepów oraz poprawa zarządzania siecią sklepów.

Celem tych wszystkich działań jest zwiększenie liczby klientów w sklepach Textilmarket, a tym samym wzrost sprzedaży. Dotyczy to zarówno istniejących sklepów jak i nowootwierianych. Wdrażanie tych działań zostało rozpoczęte w IV kwartale ub. r. Zostały wytypowane pierwsze grupy asortymentowe do zmiany prezentacji w sklepach oraz wykonane pierwsze testowe przebudowy sklepów pod tym kątem. Generują one wzrost przychodów. Podobnie jak przebudowa całościowa 7 najstarszych sklepów. Prowadzone na dużo większą skalę działania reklamowe na otwarciach sklepów generują znacznie lepsze obroty w pierwszych dniach. W pełni rezultaty tych działań uwidocznią się w 2012 r.

Ponadto rok 2011 przyniósł wzrost kosztów utrzymania sieci – o 32%. W znacznej części wynika on ze zwiększenia powierzchni sklepów - o 26% pomiędzy 1 stycznia a 31 grudnia 2011 r. Częściowo jest jednak także wynikiem wzrostu wynagrodzeń, w rezultacie podwyżki płacy minimalnej. Jej wzrost nastąpił także w bieżącym roku. W celu przeciwdziałania wzrostowi kosztów Zarząd podjął działania polegające na:

Działania podjęte w celu optymalizacji kosztowej ...

- przenoszeniu części czynności logistycznych wykonywanych dotychczas w sklepach do magazynu, gdzie mogą być one zrealizowane bardziej efektywnie;
- upraszczaniu pracy w sklepach – docelowe wprowadzenie kodów kreskowych na 100% towarów (na części towarów stokowych nie było to dotychczas możliwe), co usprawni pracę w sklepach oraz pozwoli na dodatkowe redukcje kosztów (m.in. inwentaryzacji towarów w sklepach);
- stopniowej redukcji etatów w sklepach – test został przeprowadzony w 2011 r., zmniejszona liczba etatów nie wpłynęła w wybranych sklepach na spadek sprzedaży, dlatego będzie to stopniowo wdrożone w całej sieci; w 2012 r. pozwoli to na zmniejszenie liczby etatów o ok. 10%, dzięki czemu zostanie zneutralizowany efekt wzrostu płac minimalnych.

Celem tych działań jest ścisła kontrola kosztów sieci sklepów, tak, aby cały czas trzymały one standardy sklepów dyskontowych także z punktu widzenia kosztów.

Poza tym, w 2011 r. nastąpił o 29% wzrost kosztów centrali (wszelkich pozostałych kosztów operacyjnych poza bezpośrednimi kosztami utrzymania sklepów). Część z tych kosztów jest bezpośrednio zależna od wielkości sprzedaży i liczby sklepów (przyrost sieci o ok. 26 %) są to m.in. koszty logistyki, składka na PFRON i zarządzania siecią sklepów. Pośrednio przypisać tutaj możemy koszty samego wzrostu sieci (koszty Zespołu Rozwoju) oraz konieczność wzmocnienia back office całej działalności m.in. zespołu kadr (przyrost zatrudnienia w sieci) czy handlowego (konieczność zakupu i zatowarowania rosnącej liczby sklepów a także zdywersyfikowania dostawców towarów). Spółka w okresie tym ponosiła również nakłady wynikające z realizowanych projektów m.in. przeniesienia magazynu centralnego, wymiany oprogramowania, badań rynkowych oraz zrealizowanej w IV kw reklamy.

Dla sieci Textilmarket rok 2011 był okresem:

- intensywnego rozwoju sieci – zostało otwartych łącznie 56 nowych sklepów, a 7 od podstaw przebudowanych,
- analizowania pozycji rynkowej - zostały przeprowadzone kompleksowe badania klientów oraz ustalone i rozpoczęte wdrożenia odpowiednich działań – opisanych powyżej,
- przygotowywania do zmian strukturalnych w latach kolejnych - została wynegocjowana umowa najmu nowego magazynu centralnego oraz przygotowana

przeprowadzka do niego – sama przeprowadzka odbyła się na przełomie stycznia i lutego 2012 r.

Sieć sklepów Textilmarket na koniec 2011 r. miała łączną powierzchnię 55,5 tys. m² (251 sklepów własnych). Polityka intensywnego rozwoju sieci będzie nadal kontynuowana w roku 2012.

Powierzchnia sieci
dyskontowej wzrosła o
26%

Wynik rynku modowego

Tabela nr 10. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów rynku modowego za cztery kwartały 2011 i 2010 r.

	w tys. PLN	1-4Q 2011	1-4Q 2010	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż		183 185	150 147	22%	33 038
Zysk brutto na sprzedaży		98 537	80 885	22%	17 652
<i>Marża brutto</i>		53,8%	53,9%		-0,1%
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		96 422	83 282	16%	13 140
Zysk na sprzedaży		2 115	-2 397	188%	4 512
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>		1,2%	-1,6%		2,8%
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		-223	-986	77%	763
Zysk operacyjny		1 892	-3 383	156%	5 275
<i>Marża EBIT</i>		1,0%	-2,3%		3,3%
Saldo przychodów i kosztów finansowych		-3 500	250	-1500%	-3 750
Zysk (strata) przed opodatkowaniem		-1 608	-3 133	49%	1 525
<i>Rentowność brutto</i>		-0,9%	-2,1%		1,2%

W tabeli poniżej są przedstawione wyniki sklepów porównywalnych (tzn. takich, które działały w analogicznych miesiącach 2011, jak i 2010 r.).

Tabela nr 11. Wyniki sklepów porównywalnych na rynku modowym w Polsce i zagranicą

	w tys. PLN	2011 r.	2010 r.	zmiana Δ	zmiana %
Sprzedaż		129 987	126 742	3 245	3%
Marża brutto		66 230	62 980	3 250	5%
<i>Marża brutto %</i>		51,0%	49,7%	1,3	3%
Koszty bezpośrednie sklepów		56 410	54 965	1 445	3%
Wynik na sprzedaży		9 820	8 015	1 805	23%
<i>Rentowność</i>		7,6%	6,3%	1,2	19%

Część modowa Grupy uzyskała w 2011 r. zysk operacyjny w wysokości 1,9 mln zł. Jest to istotna zmiana w porównaniu do roku ubiegłego, który zakończył się stratą operacyjną na poziomie - 3,4 mln zł. Oznacza to poprawę tego wyniku o 5,3 mln zł. Biorąc pod uwagę anormalne warunki pogodowe panujące jesienią i zimą ub.r. oraz wynikającą z tego ostrą walkę o klienta w tym okresie przejawiającą się agresywnymi przecenami - wynik ten należy uznać za sukces. Plan zakładający odzyskanie rentowności części modowej został – na poziomie zysku operacyjnego – osiągnięty. Daje to dobre podstawy do poprawy wyników tej części działalności Grupy Redan w kolejnych okresach.

Wynik części modowej
wyniósł 1,9 mln zł.

Wzrost o 5,3 mln zł r/r

W II połowie 2011 r. nastąpiło jednak znaczne (ok. 20%) umocnienie się dolara amerykańskiego wobec złotego. Ponieważ zdecydowana większość towarów dla części modowej Grupy jest importowana z krajów Dalekiego Wschodu, a ceny zakupu są określone w USD, spowodowało to wygenerowanie strat na różnicach kursowych. W rezultacie, na poziomie wyniku przed opodatkowaniem część modowa Grupy Redan poniosła stratę w wysokości 1,6 mln zł. Nadal jest to wynik o połowę lepszy niż w 2010 r.

Kurs dolara miał negatywny wpływ na wynik

Decydujące znaczenie dla uzyskanej w 2011 r. poprawy wyników ma wzrost wartości marży handlowej (o 22 %) bardziej dynamiczny niż wzrost kosztów (o 16 %).

Wzrost sprzedaży nastąpił we wszystkich obszarach działalności Grupy na rynku modowym. Szczególnie jednak należy zwrócić uwagę na wzrost przychodów na rynkach zagranicznych (ukraińskim i rosyjskim) o 98% oraz w e-commerce o 230% w stosunku do roku poprzedniego. Oba te kanały dystrybucji Spółka będzie dynamicznie rozwijać w kolejnych latach. Ich znaczenie dla wyniku całej części modowej będzie szybko rosło wraz ze zmieniającym się ich udziałem w strukturze sprzedaży.

Sprzedaż rośnie we wszystkich kanał dystrybucji. Szczególnie:
- na rynkach zagranicznych + 98 %
- w e-commerce + 230 %

Na koniec grudnia 2011 r. liczba sklepów na rynku modowym wynosiła 212 lokalizacji, o łącznej powierzchni ok. 32,3 tys. m², na co składa się 71 sklepów własnych a 141 – franczyzowych oraz 180 działających na rynku krajowym a 32 na rynku zagranicznym (na Ukrainie i w Rosji).

Rośnie powierzchnia i jakość sieci handlowej

4. Wskazanie czynników, które będą miały wpływ na osiągnięte wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału

Podstawowe czynniki, które będą miały wpływ na skonsolidowane wyniki GK Redan w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału to:

- 1) tempo wzrostu gospodarczego w Polsce i w krajach, w których działa Grupa oraz związana z nim skłonność do konsumpcji,
- 2) poziomy kursu złotego w stosunku do USD i EUR, wpływające na koszty najmu oraz cenę nabycia towarów z importu,
- 3) poziom kosztów zakupu towarów, dostępność towarów oraz możliwość korzystania przez naszych dostawców z ubezpieczenia kredytów eksportowych,
- 4) możliwość zwiększenia kapitału obrotowego w celu finansowania rozwoju Grupy
- 5) warunki pogodowe,
- 6) dynamika rozwoju na rynkach zagranicznych oraz w internecie,
- 7) wyniki osiągnięte przez Top Mark Sp. z o.o. – spółkę stowarzyszoną z Redan S.A.

5. Stanowisko zarządu odnośnie możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz

Zarząd Redan SA opublikował w formie raportu bieżącego nr 26/2011 w dniu 8 listopada 2011 r. zmodyfikowaną prognozę skonsolidowanych wyników finansowych na rok 2011. Zgodnie z nią w 2011 r. Grupa Redan miała osiągnąć:

- skonsolidowane przychody netto ze sprzedaży w wysokości 382 mln zł.
- skonsolidowany zysk netto w wysokości 6,5 mln zł

Na podstawie danych za 4 kwartały 2011 zrealizowano:

- skonsolidowane przychody netto ze sprzedaży w wysokości 380,4 mln zł – 99,6 % realizacji planu
- skonsolidowany zysk netto w wysokości 2,6 mln zł - 40% wartości prognozowanej

Prognoza w zakresie
wyniku netto nie
zrealizowana

Główne przyczyny odchylenia wyniku zostały omówione we wcześniejszych rozdziałach niniejszej informacji dodatkowej.

6. Struktura Grupy Redan

Organizacja Grupy Redan

W czwartym kwartale 2011 r. nie zaszły zmiany w zakresie organizacji Grupy. Redan SA wraz z podmiotami zależnymi tworzy Grupę Kapitałową. Najważniejsze w niej znaczenie mają:

- **Redan SA** – podmiot dominujący – prowadzi logistykę dla towarów Top Secret, Troll i Drywash a także koordynuje rozwój działalności zagranicznej. Coraz większe znaczenie zyskują jednak zadania związane z zarządzaniem Grupą, organizowaniem finansowania, centralizowaniem wysokospecjalizowanych usług dla spółek z Grupy oraz zarządzaniem prawami do znaków towarowych. Do końca 2012 r. planowane jest zakończenie w Redan działalności ściśle operacyjnej, związanej wprost z obrotem towarowym.
- **„Adesso Sp. z o.o.” SKA**, w której Redan posiada 99,96% akcji, prowadzi sieć sklepów detalicznych Textilmarket. W tym zakresie zarządza wyborem, zakupem i sprzedażą towarów, wyborem lokalizacji pod sklepy tej sieci i przeprowadza we własnym zakresie także ich adaptację. W Mysłowicach posiada (prowadzi je Adesso Sp. z o.o.) nowe centrum magazynowo-logistyczne dla sklepów Textilmarket.
- **Top Secret Sp. z o.o.** – zarządzająca markami Grupy Redan na rynku modowym (Top Secret, Troll a także Drywash), a zatem odpowiadająca za projektowanie, zakup towarów oraz ich sprzedaż, a także prowadząca w Polsce sieci sklepów detalicznych i sprzedaż bezpośrednią.
- **Beta-Reda-Ukraina T.O.W** jest to spółka ukraińska, za pomocą której jest realizowana sprzedaż na Ukrainie wszystkich marek modowych.
- **Redan Moscow OOO** jest to spółka rosyjska, za pomocą której jest realizowana sprzedaż na terytorium Rosji wszystkich marek modowych.

Poza tym w skład Grupy Redan wchodzi spółki sklepowe, które mają znaczenie techniczne, tzn. przedmiotem ich działalności jest prowadzenie sklepów detalicznych dla marek modowych z Grupy Redan.

Wykaz jednostek podlegających konsolidacji

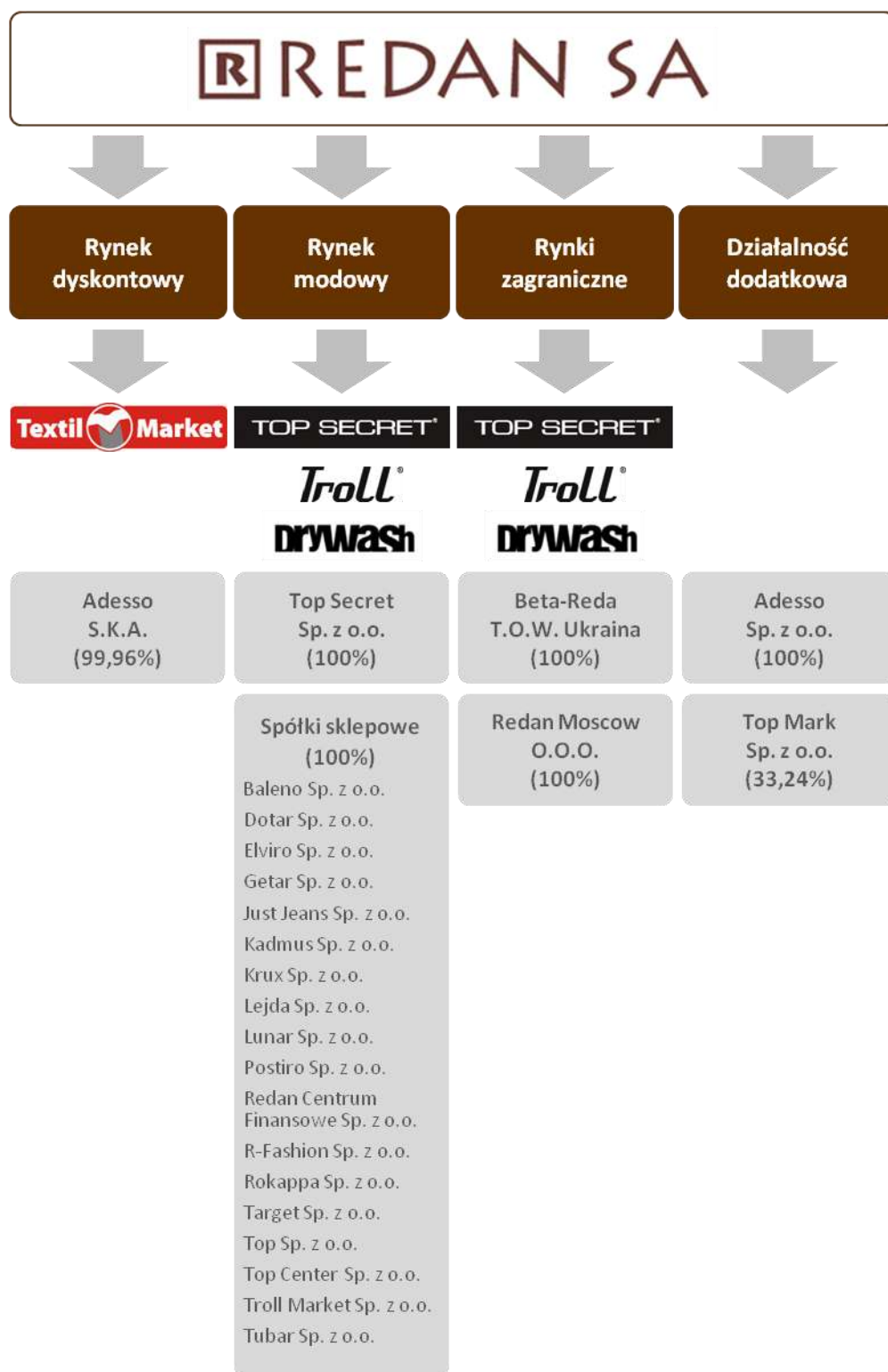
Skonsolidowane sprawozdanie finansowe obejmuje sprawozdanie Redan S.A. oraz sprawozdania jej jednostek zależnych i spółki stowarzyszonej Top Mark sp. z o.o.. Jednostki zależne podlegają konsolidacji w okresie od dnia objęcia nad nimi kontroli przez Grupę do dnia ustania tej kontroli.

Spółka Top Mark została ujęta w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym metodą praw własności. Jest to jednostka, na którą Grupa wywiera znaczący wpływ. Inwestycja w jednostkę stowarzyszoną jest wykazywana w bilansie według ceny nabycia, korygowanej o późniejsze zmiany udziału grupy w aktywach netto tej jednostki. Rachunek zysków i strat odzwierciedla udział grupy w wynikach działalności jednostki stowarzyszonej.

Kapitał przypadający udziałom niesprawującym kontroli obejmuje nie należące do Grupy Redan akcje w spółce Adesso sp. z o.o. SKA.

Za cztery kwartały 2011 roku konsolidacją zostały objęte następujące spółki: REDAN SA jako jednostka dominująca, jednostki zależne: Adesso sp. z o.o. SKA, Top Secret sp. o.o., Troll Market sp. z o.o., Target sp. z o.o., RCF sp. z o.o., Top sp. z o.o., Top Center sp. z o.o., Adesso sp. z o.o., Rokappa Sp.z o.o., Baleno sp. z o.o., Krux sp. z o.o., Dotar sp. z o.o., Kadmus sp. z o.o., Top Speed sp. z o.o., Lejda sp. z o.o., Alfa-Reda Ukraina, Beta Reda Ukraina, Redan Moskwa, Getar sp. z o.o., Lunar sp. z o.o., Tubar sp. z o.o., Elviro sp. z o.o., Just Jeans sp. z o.o., Postiro sp. z o.o., R-Fashion sp. z o.o. oraz jednostka stowarzyszona Top Mark sp. z o.o.

Diagram nr 2. Struktura Grupy Kapitałowej Redan na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania



7. Zasady rachunkowości przyjęte przy sporządzaniu raportu

Istotne zasady rachunkowości

Podstawa sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Raport został sporządzony przy uwzględnieniu wszystkich nadrzędnych zasad rachunkowości, a przy wycenie aktywów i pasywów oraz ustalaniu wyniku finansowego, przyjęto zasadę kontynuacji działania w dającej się przewidzieć przyszłości.

Jednym z podstawowych założeń przyjętych przy sporządzaniu raportu było zapewnienie porównywalności zawartych w nim danych.

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Redan zostało sporządzone zgodnie ze standardami opublikowanymi lub przyjętymi przez Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości oraz interpretacjami opublikowanymi przez Stały Komitet ds. Interpretacji przy RMSR.

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe sporządza się zgodnie z zasadą kosztów historycznych, z wyjątkiem pochodnych instrumentów finansowych oraz aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży, które są wyceniane według wartości godziwej.

Zmiany w stosowanych zasadach rachunkowości

W okresie sprawozdawczym nie dokonano żadnych istotnych zmian w zasadach rachunkowości.

Zmiany danych porównywalnych

Jednym z podstawowych założeń przyjętych przy sporządzaniu raportu było zapewnienie porównywalności zawartych w nim danych.

Poniższe tabele przedstawiają różnice pomiędzy danymi za okres porównawczy 01.01.2011-31.12.2011r. wykazanymi w sprawozdaniach za poprzednie okresy, a danymi pokazanymi w niniejszym sprawozdaniu.

Rachunek zysków i strat skonsolidowany	było	zmiana	jest
II. Koszty działalności operacyjnej	259 552	0	259 552
2. Zużycie materiałów i energii	6 435	965	7 400
7. Pozostałe koszty rodzajowe	2 695	-965	1 730

Zasady rachunkowości

Przeliczanie pozycji wyrażonych w walucie obcej

Transakcje wyrażone w walutach obcych są ujmowane według kursu obowiązującego na dzień zawarcia transakcji. Aktywa i pasywa pieniężne wyrażone w walutach obcych są przeliczane po kursie obowiązującym na dzień bilansowy. Wszystkie różnice kursowe są ujmowane w sprawozdaniu z całkowitych dochodów.

Aktywa i pasywa zagranicznych jednostek zależnych są przeliczane po kursie obowiązującym na dzień bilansowy. Rachunki zysków i strat zagranicznych jednostek zależnych są przeliczane po średnim ważonym kursie wymiany za dany rok obrotowy.

W momencie zbycia podmiotu zagranicznego, zakumulowane różnice kursowe są ujmowane w rachunku zysków i strat jako część zysku lub straty na sprzedaży.

Rzeczowe aktywa trwałe

Rzeczowe aktywa trwałe są wykazywane według ceny nabycia lub kosztu wytworzenia pomniejszonego o umorzenie oraz ewentualne odpisy z tytułu utraty wartości. Amortyzacja jest naliczana metodą liniową lub degresywną przez szacowany okres użytkowania danego aktywa, wynoszący:

budynki, budowle - 40 lat

maszyny i urządzenia techniczne - od 5 do 15 lat

inwestycje w obcych środkach trwałych – przez okres trwania umowy najmu lub 10 lat, jeżeli umowa jest zawarta na czas nieokreślony lub z możliwością przedłużenia.

Jeżeli zaistnieją zdarzenia bądź zmiany, które wskażą na to, że wartość bilansowa rzeczowych aktywów trwałych może nie być możliwa do odzyskania, dokonywany jest przegląd tych aktywów pod kątem ewentualnej utraty wartości. Jeżeli istnieją przesłanki wskazujące na to, że mogła nastąpić utrata wartości, a wartość bilansowa przekracza szacowaną wartość odzyskiwaną wówczas wartość tych aktywów jest obniżana do poziomu wartości odzyskiwalnej. Wartość rezydualna rzeczowych aktywów trwałych odpowiada wyższej z następujących dwóch wartości: cenie sprzedaży netto lub wartości użytkowej. Odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości są ujmowane w rachunku zysków i strat.

Wartości niematerialne

Wartości niematerialne nabyte od jednostki gospodarczej w ramach oddzielnej transakcji są aktywowane według ceny nabycia. Wartości niematerialne nabyte w ramach transakcji przejęcia jednostki gospodarczej są ujmowane w aktywach oddzielnie od wartości firmy, jeśli przy początkowym ujęciu można wiarygodnie określić ich wartość godziwą, z tym zastrzeżeniem, że - z wyjątkiem sytuacji, gdy wartość rynkową aktywa można z łatwością ustalić - wartość godziwa jest ograniczona do kwoty, której przekroczenie spowodowałoby powstanie lub zwiększenie ujemnej wartości firmy powstałej w wyniku przejęcia. Wartości niematerialne wytworzone przez jednostkę we własnym zakresie są ujmowane w aktywach, a nakłady poniesione na ich wytworzenie są ujmowane w ciężar rachunku zysków i strat przez okres 5 lat począwszy od roku, w którym zostały poniesione pierwsze nakłady.

W przypadku, gdy zaistniały zdarzenia bądź zaszyły zmiany wskazujące na to, że wartość bilansowa wartości niematerialnych może nie być możliwa do odzyskania, są one poddawane weryfikacji pod kątem ewentualnej utraty wartości.

Inwestycje

Wszystkie inwestycje są początkowo ujmowane według ceny nabycia odpowiadającej wartości godziwej uiszczonej zapłaty i obejmującej koszty związane z nabyciem inwestycji.

Po początkowym ujęciu, inwestycje sklasyfikowane jako „przeznaczone do obrotu” i „dostępne do sprzedaży” wyceniane będą według wartości godziwej. Zyski i straty z tytułu inwestycji przeznaczonych do obrotu ujmują się w rachunku zysków i strat. Zyski i straty z tytułu inwestycji dostępnych do sprzedaży będą ujmowane jako odrębny składnik kapitału własnego do momentu sprzedaży, ściągnięcia lub zbycia inwestycji w inny sposób, lub do momentu stwierdzenia utraty wartości - w tym momencie łączny zysk lub strata ujęta w kapitale własnym zostają przeniesione do rachunku zysków i strat.

Pozostałe inwestycje długoterminowe, które mają być utrzymywane do upływu terminu zapadalności (np. obligacje) będą wyceniane według zamortyzowanej ceny nabycia ustalonej metodą efektywnej stopy procentowej. Przy ustalaniu zamortyzowanej ceny nabycia uwzględnia się dyskonto lub premię uzyskaną przy nabyciu inwestycji i rozliczaną przez okres utrzymywania jej do upływu terminu zapadalności. W przypadku inwestycji wycenianych według zamortyzowanej ceny nabycia, zyski lub straty z tytułu tych inwestycji są ujmowane w rachunku zysków i strat z chwilą usunięcia inwestycji z bilansu lub stwierdzenia utraty wartości, a także w wyniku amortyzacji.

Wartość godziwa inwestycji stanowiących przedmiot obrotu na aktywnych rynkach finansowych jest ustalana w odniesieniu do cen zakupu notowanych na giełdzie w chwili zamknięcia sesji, na dzień bilansowy. Wartość godziwa inwestycji, dla których nie ma notowanej ceny rynkowej, jest ustalana w odniesieniu do aktualnej wartości rynkowej innego instrumentu posiadającego zasadniczo takie same cechy, lub w oparciu o prognozowane przepływy pieniężne z aktywa stanowiącego podstawę /przedmiot/ inwestycji.

Wszystkie „zwykłe” transakcje zakupu aktywów finansowych są ujmowane w dniu zawarcia transakcji, tj. w dniu, w którym grupa zobowiązała się do nabycia aktywów.

Wszystkie „zwykłe” transakcje sprzedaży aktywów finansowych są ujmowane w dniu rozliczenia transakcji, tj. w dniu, w którym składnik aktywów został dostarczony nabywcy. Zwykłe transakcje zakupu lub sprzedaży aktywów finansowych to transakcje, w których termin dostarczenia aktywów drugiej stronie jest ustalony ogólnie przez przepisy, bądź zwyczaje obowiązujące na danym rynku.

Zapasy

Zapasy są wyceniane według niższej z dwóch wartości: ceny nabycia (kosztu wytworzenia) i możliwej do uzyskania wartości netto.

Koszty poniesione na doprowadzenie każdego składnika zapasów do jego aktualnego miejsca i stanu są ujmowane w następujący sposób:

Towary - w cenie nabycia ustalonej metodą „pierwsze weszło-pierwsze wyszło”; Produkty gotowe i produkty w toku - koszt bezpośrednich materiałów i robocizny oraz odpowiedni narzut pośrednich kosztów produkcji ustalony przy założeniu normalnego wykorzystania mocy produkcyjnych, z wyłączeniem kosztów zaciągniętych pożyczek i kredytów.

Odpisy aktualizujące wartość towarów są dokonywane w przypadku zaistnienia trwałej utraty ich wartości. Trwała utrata wartości zachodzi wtedy, gdy istnieje duże prawdopodobieństwo, że kontrolowane przez spółki towary nie przyniosą w przyszłości w znaczącej części lub w całości przewidywanych korzyści ekonomicznych. Celem odpisu aktualizującego jest doprowadzenie wartości towarów wynikającej z ksiąg rachunkowych do ceny sprzedaży netto, a w przypadku jej braku do ustalonej w inny sposób wartości godziwej. Odpisy zalicza się do pozostałych kosztów operacyjnych.

Metodologia wyceny zapasów zakupionych wcześniej niż 12 miesięcy przed datą bilansową dla towarów, które sprzedawały się w roku obrachunkowym :

- 1) jeżeli dana pozycja magazynowa sprzedawała się w ciągu 12 miesięcy poprzedzających datę bilansową:
 - a. -wyliczenie średniej ceny sprzedaży dla danej pozycji
 - b. -wartość rezerwy obliczana w następujący sposób :

- i. jeśli średnia cena sprzedaży jest wyższa od ceny zakupu - rezerwa nie jest tworzona
 - ii. jeśli cena sprzedaży jest mniejsza od ceny zakupu - rezerwa jest tworzona na zasadzie:
(cena zakupu - cena sprzedaży) x ilość sztuk na magazynie x 1,25
(przyjmujemy, że w następnym okresie prawdopodobnie trzeba będzie jeszcze obniżyć cenę sprzedaży).
- 2) jeśli dany asortyment nie znalazł nabywców - rezerwa jest tworzona na ½ wartości towaru. Ponadto na towary przyjęte na magazyn zwrotów oraz na zakupione i niewykorzystywane regały magazynowe, tworzony jest odpis w wysokości ½ ceny ich zakupu.

W stanie zapasów na dany dzień bilansowy wykazywana jest także wartość towarów w drodze, jeżeli Grupa przejęła jako nabywca znaczące ryzyko i korzyści wynikające z praw własności do tych towarów.

Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności

Należności z tytułu dostaw i usług, których termin zapadalności wynosi zazwyczaj od 14 do 90 dni, są ujmowane według kwot pierwotnie zafakturowanych, z uwzględnieniem rezerwy na nieściągalne należności. Rezerwa na należności wątpliwe oszacowywana jest wtedy, gdy ściąganie pełnej kwoty należności przestało być prawdopodobne. Należności nieściągalne są odpisywane w straty w momencie stwierdzenia ich nieściągalności.

Środki pieniężne i ekwiwalenty środków pieniężnych

Środki pieniężne i ekwiwalenty środków pieniężnych obejmują środki pieniężne w banku i w kasie, w tym lokaty krótkoterminowe i akredytywy oraz środki pieniężne w drodze.

Kredyty bankowe i pożyczki

W momencie początkowego ujęcia, kredyty bankowe i pożyczki są ujmowane według ceny nabycia odpowiadającej wartości godziwej otrzymanych środków pieniężnych, pomniejszonej o koszty związane z uzyskaniem kredytu lub pożyczki.

W następnych okresach, kredyty i pożyczki są wyceniane według zamortyzowanej ceny nabycia, przy zastosowaniu metody efektywnej stopy procentowej. Przy ustalaniu zamortyzowanej ceny nabycia uwzględnia się koszty związane z uzyskaniem kredytu lub pożyczki oraz dyskonta lub premie uzyskane przy rozliczeniu zobowiązania.

Zyski i straty są ujmowane w rachunku zysków i strat z chwilą usunięcia zobowiązania z bilansu lub stwierdzenia utraty wartości, a także w wyniku amortyzacji.

Rezerwy

Rezerwy tworzone są wówczas, gdy na grupie ciąży istniejący obowiązek (prawny lub zwyczajowo oczekiwany) wynikający ze zdarzeń przeszłych, i gdy prawdopodobne jest, że wypełnienie tego obowiązku spowoduje konieczność wypływu środków uosabiających korzyści ekonomiczne, oraz można dokonać wiarygodnego oszacowania kwoty tego zobowiązania. Jeżeli grupa spodziewa się, że koszty objęte rezerwą zostaną zwrócone, na przykład na mocy umowy ubezpieczenia, wówczas zwrot ten jest ujmowany jako odrębny składnik aktywów, ale tylko wtedy, gdy jest praktycznie pewne, że zwrot ten rzeczywiście nastąpi. W przypadku, gdy wpływ wartości pieniądza w czasie jest istotny, wielkość rezerwy jest ustalana poprzez zdyskontowanie prognozowanych przyszłych przepływów pieniężnych

do wartości bieżącej, przy zastosowaniu stopy dyskontowej brutto odzwierciedlającej aktualne oceny rynkowe wartości pieniądza w czasie, oraz ewentualnego ryzyka związanego z danym zobowiązaniem. Jeżeli zastosowana została metoda polegająca na dyskontowaniu, zwiększenie rezerwy w związku z upływem czasu jest ujmowane jako koszty odsetek.

Świadczenia emerytalne i inne świadczenia po okresie zatrudnienia

Kwoty zobowiązań grupy z tytułu ww. świadczeń ustalane są osobno dla każdego programu metodą aktuarialnej wyceny prognozowanych uprawnień jednostkowych. Zyski i straty aktuarialne są ujmowane jako przychody lub koszty. Zyski te oraz straty są ujmowane przez średni prognozowany okres zatrudnienia uczestników programu pozostały do czasu ich przejścia na emeryturę. Jeżeli wartość zobowiązań na świadczenia dla pracowników jest nieistotna ze względu na duży udział w ogólnej liczbie zatrudnionych młodych pracowników, przy równoczesnej dużej rotacji zatrudnienia, tworzona jest jedynie rezerwa na świadczenia urlopowe.

Leasing

Umowy leasingu finansowego, które przenoszą na grupę zasadniczo całe ryzyko i wszystkie pożytki wynikające z posiadania przedmiotu leasingu, są aktywowane na dzień rozpoczęcia leasingu według niższej z następujących dwóch wartości: wartości godziwej środka stanowiącego przedmiot leasingu lub wartości bieżącej minimalnych opłat leasingowych. Opłaty leasingowe są rozdzielane pomiędzy koszty finansowe i zmniejszenie salda zobowiązania w sposób umożliwiający uzyskanie stałej stopy odsetek od pozostałego do spłaty zobowiązania. Koszty finansowe są ujmowane bezpośrednio w rachunku zysków i strat.

Aktywowane środki trwałe użytkowane na mocy umów leasingu finansowego są amortyzowane przez krótszy z dwóch okresów: okres użytkowania środka trwałego lub okres leasingu. Jednak, jeśli umowa przewiduje przeniesienie własności na koniec okresu leasingu - to okres amortyzacji może być dłuższy niż okres leasingu; jednak nie powinien być dłuższy niż przewidywany okres użytkowania.

Umowy, leasingowe, zgodnie, z którymi leasingodawca zachowuje zasadniczo całe ryzyko i wszystkie pożytki wynikające z posiadania przedmiotu leasingu, zaliczane są do umów leasingu operacyjnego.

Opłaty, leasingowe z tytułu leasingu operacyjnego odpisywane są w koszty rachunku zysków i strat metodą liniową przez okres trwania leasingu.

Przychody

Przychody są ujmowane w takiej wysokości, w jakiej jest prawdopodobne, że grupa uzyska korzyści ekonomiczne związane z daną transakcją oraz gdy kwotę przychodów można wycenić w wiarygodny sposób. Przy ujmowaniu przychodów obowiązują również następujące kryteria.

Przychody ze sprzedaży są ujmowane, jeżeli znaczące ryzyko i korzyści wynikające z prawa własności do towarów i produktów zostały przekazane nabywcy oraz gdy kwotę przychodów można wycenić w wiarygodny sposób.

Dywidendy są ujmowane w momencie ustalenia praw akcjonariuszy do ich otrzymania.

Przychody z tytułu najmu ujmowane są metodą liniową przez okres wynajmu w stosunku do otwartych umów.

Przychody z tytułu umów o świadczenie usług ujmuje się poprzez odniesienie do stopnia zaawansowania realizacji danej umowy. Jeżeli efekt umowy o świadczenie usług można

wiarygodnie oszacować, przychody i koszty ujmuje się poprzez odniesienie do stopnia zaawansowania realizacji umowy na dzień bilansowy. W przypadku, kiedy wartości umowy nie da się wiarygodnie oszacować, przychody z tytułu umowy ujmuje się w stopniu, w jakim jest prawdopodobne, że poniesione w związku z umową koszty zostaną nimi pokryte. Koszty związane z umową ujmuje się jako koszty okresu, w jakim zostały poniesione. Jeżeli istnieje prawdopodobieństwo, że koszty umowy przekroczą związane z nią przychody, przewidywaną stratę ujmuje się niezwłocznie jako koszt.

Dotacje

Jeżeli istnieje uzasadniona pewność, że dotacja zostanie uzyskana oraz spełnione zostaną wszystkie związane z nią warunki, wówczas dotacje są ujmowane według ich wartości godziwej.

Dotacje są wykazywane w bilansie jako przychody przyszłych okresów, a następnie systematycznie rozliczane. Jeżeli dotacja dotyczy pozycji kosztowej, pomniejsza odnośne koszty. Dotacje do aktywów pomniejszają ich wartość bilansową.

Podatek dochodowy

Na potrzeby sprawozdawczości finansowej, rezerwa na podatek dochodowy jest tworzona metodą zobowiązań bilansowych w stosunku do wszystkich różnic przejściowych występujących na dzień bilansowy między wartością podatkową aktywów i pasywów, a ich wartością bilansową wykazaną w sprawozdaniu finansowym.

Rezerwa na podatek odroczony tworzona jest w odniesieniu do wszystkich dodatnich różnic przejściowych:

- z wyjątkiem sytuacji, gdy rezerwa na podatek odroczony powstaje w wyniku amortyzacji wartości firmy lub początkowego ujęcia składnika aktywów bądź pasywów przy transakcji nie stanowiącej połączenia przedsiębiorstw i w chwili jej zawierania nie ma wpływu ani na wynik finansowy brutto, ani na dochód do opodatkowania lub stratę podatkową; oraz
- w przypadku dodatnich różnic przejściowych wynikających z inwestycji w Grupach zależnych lub stowarzyszonych i udziałów we wspólnych przedsięwzięciach z wyjątkiem sytuacji, gdy terminy odwracania się różnic przejściowych podlegają kontroli i gdy prawdopodobne jest, iż w dającej się przewidzieć przyszłości różnice przejściowe nie ulegną odwróceniu.

Składnik aktywów z tytułu podatku odroczonego ujmowany jest w odniesieniu do wszystkich ujemnych różnic przejściowych, jak również niewykorzystanych aktywów z tytułu odroczonego podatku i niewykorzystanych strat podatkowych przeniesionych na następne lata, w takiej wysokości, w jakiej jest prawdopodobne, że zostanie osiągnięty dochód do opodatkowania, który pozwoli wykorzystać ww. różnice, aktywa i straty:

- w przypadku ujemnych różnic przejściowych z tytułu inwestycji w Grupach zależnych lub stowarzyszonych oraz udziałów we wspólnych przedsięwzięciach, składnik aktywów z tytułu odroczonego podatku jest ujmowany w bilansie jedynie w takiej wysokości, w jakiej jest prawdopodobne, iż w dającej się przewidzieć przyszłości ww. różnice przejściowe ulegną odwróceniu i osiągnięty zostanie dochód do opodatkowania, który pozwoli na potrącenie ujemnych różnic przejściowych.

Wartość bilansowa składnika aktywów z tytułu odroczonego podatku jest weryfikowana na każdy dzień bilansowy i ulega stosownemu obniżeniu o tyle, o ile przestało być prawdopodobne osiągnięcie dochodu do opodatkowania wystarczającego do częściowego lub całkowitego zrealizowania składnika aktywów z tytułu odroczonego podatku.

Aktywa z tytułu odroczonego podatku oraz rezerwy na podatek odroczony wyceniane są z zastosowaniem stawek podatkowych, które według przewidywań będą obowiązywać w okresie, gdy składnik aktywów zostanie zrealizowany lub rezerwa rozwiązana, przyjmując za podstawę stawki podatkowe (i przepisy podatkowe) prawnie lub faktycznie obowiązujące na dzień bilansowy.

Pochodne instrumenty finansowe

Instrumenty pochodne, z których korzysta grupa w celu zabezpieczenia się przed ryzykiem zmiany stóp procentowych i kursów wymiany walut, to przede wszystkim kontrakty walutowe. Tego rodzaju pochodne instrumenty finansowe są wyceniane według wartości godziwej.

Wartość godziwa walutowych kontraktów terminowych jest ustalana w odniesieniu do bieżących kursów terminowych (forward) występujących przy kontraktach o podobnym terminie zapadalności.

8. Informacje dodatkowe

Informacja o korektach z tytułu rezerw, rezerwie i aktywach z tytułu odroczonego podatku dochodowego oraz dokonanych odpisach aktualizujących wartość składników aktywów

Odpisy aktualizujące wartość należności i roszczeń wyniosły w tys. PLN:

- w Redan SA

odpis na należności na 01.01.2011	8 028
Zwiększenia	901
Zmniejszenia	4 293
odpis na należności na 31.12.2011	4 636

- w Grupie

odpis na należności na 01.01.2011	6 358
Zwiększenia	278
Zmniejszenia	2 458
odpis na należności na 31.12.2011	4 178

Zmniejszenie odpisów aktualizujących następuje bądź w przypadku przedawnienia lub stwierdzenia nieściągalności należności bądź w przypadku ustania przyczyny (dokonania zapłaty), dla której dokonano odpisu aktualizującego. W drugim przypadku następuje zaliczenie rozwiązanych odpisów do pozostałych przychodów operacyjnych lub finansowych.

Odpisy aktualizujące wartość zapasów wyniosły w tys. PLN:

- w Redan SA

odpis na zapasy na 01.01.2011	6 410
zwiększenia	471
Zmniejszenia	1 671
odpis na zapasy na 31.12.2011	5 210

- w Grupie

odpis na zapasy na 01.01.2011	6 920
zwiększenia	877
Zmniejszenia	1 954
odpis na zapasy na 31.12.2011	5 843

Zmiany w zakresie odpisów na wartość udziałów jednostek zależnych w Redan SA w tys.

PLN:

odpis na 01.01.2011	4 007
zwiększenia	0
wykorzystanie	105
odpis na 31.12.2011	3 902

Odpisy aktualizujące wartość środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych w Grupie wyniosły w tys. PLN:

odpis na 01.01.2011	672
zwiększenia	346
Zmniejszenia	482
odpis na 31.12.2011	536

Objaśnienia dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności emitenta w prezentowanym okresie

W sprzedaży detalicznej odzieży na rynku modowym regułą jest, że po zakończeniu sezonu następują miesiące wyprzedażowe charakteryzujące się niższą marżą, a tym samym niższym wynikiem finansowym. Wyprzedaże przypadają zazwyczaj na pierwszy i trzeci kwartał roku. Cechują się one wtedy relatywnie niższą marżą i co za tym idzie wynikiem.

Na rynku dyskontowym nie występuje tego typu sezonowość związana z wyprzedażami. Charakteryzuje się on stabilnym poziomem marży.

Najlepszym kwartałem w sprzedaży odzieży jest czwarty kwartał, w którym – zgodnie z ogólnymi tendencjami gospodarki – sprzedaż detaliczna jest na najwyższym poziomie w skali roku przy relatywnie wysokiej marży. W tym czwarty kwartał był zaburzony anomalią pogodową, która miała wpływ przed wszystkim na marżę na realizowanej sprzedaży.

Segmenty operacyjne

Zgodnie z wymogami MSSF 8 Grupa identyfikuje segmenty operacyjne w oparciu o wewnętrzne raporty dotyczące tych elementów Grupy, które są regularnie weryfikowane przez osoby decydujące o przydzielaniu zasobów do danego segmentu i oceniające jego wyniki finansowe.

Dla celów zarządczych Grupa wyróżnia cztery główne sprawozdawcze segmenty operacyjne:

- Rynek dyskontowy (sieć Textilmarket) - sprzedaż towarów w sieci dyskontów Textilmarket

- Rynek modowy (marki Top Secret, Troll i Drywash) – sprzedaż detaliczna towarów marki Top Secret, Troll i Drywash w Polsce, sprzedaż spółek zagranicznych na Ukrainie i Rosji oraz sprzedaż do zewnętrznych odbiorców zagranicznych z REDAN SA.
- Redan - sprzedaż hurtowa - sprzedaż hurtowa z Redan SA.
- Pozycje nieprzypisane

Główny organ odpowiedzialny dokonuje oceny wyników segmentów operacyjnych na podstawie przychodów ze sprzedaży oraz wyniku na sprzedaży. Wyniki pozostałej działalności operacyjnej oraz działalności finansowej, zarządzane są na poziomie Grupy i nie są alokowane do segmentów operacyjnych.

Dane o poszczególnych segmentach obejmują:

- Rynek dyskontowy - wyniki oraz aktywa „Adesso Sp. z o.o.” SKA prowadzącej sieć sklepów Textilmarket.
- Rynek modowy - sprzedaż oraz wartość sprzedanych towarów marki Top Secret, Troll i Drywash w spółce Top Secret Sp. z o.o. prowadzącej sprzedaż detaliczną na rynku modowym w Polsce oraz w spółkach działających na rynkach zagranicznych, koszty sprzedaży oraz ogólnego zarządu tych spółek powiększone o koszty utrzymania sklepów własnych Top Secret, Troll i Top Secret & Friends w spółkach z Grupy Redan, aktywa spółki Top Secret Sp. z o.o. oraz spółek zagranicznych pomniejszone o należności z tyt. rozliczeń ze spółkami powiązanymi Grupy Redan z tytułu prowadzenia sklepów na tynku modowym oraz powiększone o wybrane aktywa tychże spółek dające się wprost przypisać do sklepów tego rynku (wartości niematerialne i prawne, rzeczowe aktywa trwałe oraz należności długoterminowe z tyt. wpłaconych kaucji).
- Redan - sprzedaż hurtowa - sprzedaż z Redan SA towarów w hurcie podmiotom krajowym oraz wszystkim podmiotom powiązanym z GK Redan, koszty Redan SA z wyłączeniem kosztów związanych z działalnością, aktywa Redan SA z wyłączeniem długoterminowych aktywów finansowych tej jednostki.
- „Pozycje nieprzypisane”- pozostałe niepodzielone aktywa Redan SA w tym długoterminowe aktywa finansowe Redan SA.

W poniższych tabelach przedstawione zostały dane dotyczące przychodów i zysków oraz aktywów poszczególnych segmentów Grupy za okres 2011 roku oraz roku 2010.

Grupa Kapitałowa Redan osiąga znaczące przychody w Polsce oraz na Ukrainie. Sprzedaż zagraniczna nie spełnia progów wyodrębnienia jako osobny segment działalności.

Tabela nr 12. Podział przychodów i zysków oraz aktywów Grupy Redan na segmenty działalności za cztery kwartały 2011.

I – IV Q 2011 r. [tys. PLN]	Rynek dyskontowy	Rynek modowy	Redan sprzedaż hurtowa	Pozycje nieprzypisane	Wyłączenia z tyt. transakcji między segmentami	GK Redan
Sprzedaż na rzecz klientów zewnętrznych	196 855	183 185	345	0	0	380 386
Sprzedaż między segmentami	0	93 277	105 225	0	-198 502	0
Razem sprzedaż	196 855	276 462	105 570	0	-198 502	380 386
Wartość sprzed. towarów i materiałów	119 681	177 925	106 131	0	-198 501	205 236
Marża brutto na sprzedaży	77 174	98 537	-561	0	0	175 150
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	65 958	96 422	1 885	0	0	164 264
Zysk (strata) na sprzedaży	11 216	2 116	-2 446	0	0	10 886
Aktywa segmentu sprawozdawczego stan na 31.12.2011	65 781	71 083	70 349	50 783	-71 024	186 973

Tabela nr 13. Podział przychodów i zysków oraz aktywów Grupy Redan na segmenty działalności za cztery kwartały 2010.

I - IV Q 2010 r. [tys. PLN]	Rynek dyskontowy	Rynek modowy	Redan sprzedaż hurtowa	Pozycje nieprzypisane	Wyłączenia z tyt. transakcji między segmentami	GK Redan
Sprzedaż na rzecz klientów zewnętrznych	169 969	150 147	3 825	0	0	323 941
Sprzedaż między segmentami	0	70 746	73 821	0	-144 567	0
Razem sprzedaż	169 969	220 893	77 646	0	-144 567	323 941
Wartość sprzed. towarów i materiałów	103 744	140 009	77 478	0	-144 567	176 663
Marża brutto na sprzedaży	66 225	80 884	168	0	0	147 278
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	49 956	83 282	2 448	0	0	135 686
Zysk (strata) na sprzedaży	16 269	-2 398	-2 280	0	0	11 592
Aktywa segmentu sprawozdawczego stan na 31.12.2010	52 300	57 604	61 908	45 926	-65 713	152 026

W punkcie „Podział wyniku Grupy Redan za cztery kwartały 2011 r. na kanały dystrybucji” zamieszczona jest informacja o podziale skonsolidowanych wyników Grupy Redan na kanały dystrybucji. Zaprezentowane powyżej dane dotyczące segmentów sprawozdawczych różnią się od danych dotyczących kanałów dystrybucji. Dane dotyczące kanałów dystrybucji zostały zebrane tak aby szczegółowo zaprezentować podział wyniku Grupy Redan na wszystkie istotne składowe, jak i wynik na pozostałej działalności operacyjnej oraz działalności finansowej.

Kapitał akcyjny Spółki

Emisja, wykup i spłaty nieudziałowych i kapitałowych papierów wartościowych

W okresie objętym sprawozdaniem Emitent nie dokonywał emisji, wykupu lub spłaty dłużnych i kapitałowych papierów wartościowych.

Akcjonariusze posiadający ponad 5% głosów na WZA:

Poniższa tabela zawiera, zgodnie z najlepszą wiedzą Spółki, listę akcjonariuszy, którzy na dzień publikacji raportu posiadają akcje uprawniające do ponad 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki. Lista głównych akcjonariuszy od 31 grudnia 2011 r. nie uległa zmianie.

Tabela nr 14. Lista akcjonariuszy posiadających akcje Redan uprawniające do wykonywania ponad 5% głosów na WZA

Stan na 23.02.2012 r.	liczba akcji	% kapitału akcyjnego	liczba głosów	% głosów na WZA
Radosław Wiśniewski	13 256 347	49,21%	17 961 147	56,15%
Sylwester Cacek	2 853 202	10,59%	2 853 202	8,92%

W okresie sprawozdawczym Radosław Wiśniewski dokonał w dniu 28 grudnia 2011 zakupu 19 413 szt. akcji po średniej cenie nabycia 2,56 zł .

W okresie od 1 stycznia do dnia 17 lutego 2012 Pan Sylwester Cacek dokonał zbycia 396798 szt. akcji w związku z czym według stanu wiedzy Emitenta posiada 2 853 202 akcji co stanowi 10,59 % w kapitale zakładowym i uprawnia do 2 853 202 głosów, które stanowią 8,92% w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu Redan S.A.

Stan posiadania akcji Redan SA przez członków Zarządu

Poniższa tabela przedstawia liczbę akcji Redan będących w posiadaniu członków zarządu na dzień sporządzenia sprawozdań finansowych.

Tabela nr 15. Liczba akcji Redan SA posiadanych przez członków zarządu

	Stan na 31.12.2011	Stan na 23.02.2012
Michał Kałużyński - Wiceprezes Zarządu	8 445	8 445
Ponadto małżonka Bogusza Kruszyńskiego, Prezesa Zarządu Redan S.A., posiada 186 020 akcji zwykłych na okaziciela Spółki.		

Stan posiadania akcji Redan SA przez członków Rady Nadzorczej

Poniższa tabela przedstawia liczbę akcji Redan będących w posiadaniu członków rady nadzorczej na dzień sporządzenia sprawozdania.

Tabela nr 16. Liczba akcji Redan SA posiadanych przez członków rady nadzorczej

	Stan na 31.12.2011	Stan na 23.02.2012
Jacek Jaśkiewicz	3 500	4 000
Piengjai Wiśniewska (wraz z Ores sp. z o.o.)	1 056 240	1 056 240
Radosław Wiśniewski	13 256 347	13 256 347

Ponadto małżonek Pani Doroty Cacek, członka Rady Nadzorczej Redan S.A., posiada 2 853 202 akcji zwykłych na okaziciela Spółki, które uprawniają do wykonywania 8,92 % głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy.

Zgodnie z najlepszą wiedzą Spółki członkowie Rady Nadzorczej nie posiadają akcji lub udziałów w podmiotach powiązanych z Redan SA podlegających konsolidacji.

Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących emitenta w okresie objętym sprawozdaniem

Na dzień 31 grudnia 2011 r. Zarząd Redan SA działał w następującym składzie:

- Bogusz Kruszyński – Prezes Zarządu
- Michał Kałużyński – Wiceprezes Zarządu

W okresie objętym powyższym sprawozdaniem nie wystąpiły zmiany w składzie Zarządu Redan S.A.

Na dzień 31 grudnia 2011 r. Rada Nadzorcza spółki działała w składzie:

- Radosław Wiśniewski – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- Dorota Cacek – Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej
- Piengjai Wiśniewska – Członek Rady Nadzorczej
- Monika Miłkowska-Bruczko – Członek Rady Nadzorczej
- Tomasz Świeboda – Członek Rady Nadzorczej
- Jacek Jaśkiewicz – Członek Rady Nadzorczej
- Sławomir Lachowski – Członek Rady Nadzorczej

W okresie objętym powyższym sprawozdaniem wystąpiły następujące zmiany w składzie Rady Nadzorczej Redan S.A.

- w dniu 17 lutego 2012 r. Dorota Cacek złożył rezygnację z pełnienia funkcji Zastępcy Przewodniczącego Rady Nadzorczej
- w dniu 22 lutego 2012 r. Rada Nadzorcza powołała uzupełniającego członka w osobie Leszka Kapusty

Zmiana w składzie Rady Nadzorczej Spółki

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania skład Zarządu i Rady Nadzorczej Redan S.A. pozostają bez zmian.

Informacja dotycząca dywidendy

W czwartym kwartale 2011 r. Emitent nie wypłacił ani nie deklarował wypłaty dywidendy.

Informacje o postępowaniach sądowych

Redan SA jest stroną powodową w sprawach o zapłatę należności od kontrahentów. Jednak na dzień 31 grudnia 2011 r. żadna ze spółek Grupy Kapitałowej Redan nie była stroną postępowań przed sądem lub innym organem właściwym dla postępowania arbitrażowego

lub organem administracji publicznej o zobowiązania lub wierzytelności o łącznej wartości co najmniej 10% kapitałów własnych Redan SA.

Transakcje z podmiotami powiązanymi

W okresie objętym sprawozdaniem finansowym Emitent ani żaden z podmiotów powiązanych nie zawarł z podmiotami powiązanymi transakcji, które pojedynczo lub łącznie są istotne i zostały zawarte na warunkach innych niż warunki rynkowe.

Informacja o kredytach oraz udzielonych poręczeniach i gwarancjach

Na dzień 31 grudnia 2011 r. Redan SA posiadał następujące zawarte i obowiązujące umowy kredytowe:

- (i) Kredyt nieodnawialny do wartości 21 000.000. zł na refinansowanie zobowiązań Redan SA wynikających z porozumienia z instytucjami finansującymi z dnia 11 lipca 2006 r. na okres trzech lat od dnia podpisania umowy kredytowej;
- (ii) Kredyt odnawialny do limitu 14.000.000 zł. Kredyt może zostać wykorzystany
 - jako kredyt w rachunku bieżącym do wartości 5.000.000 zł do dnia 24 marca 2012 r.
 - na zabezpieczenie jak i dokonanie zapłaty z gwarancji bankowych do dnia 24 marca 2013 r.
 - na zabezpieczenie oraz na dokonanie zapłaty za akredytywy dokumentowe do dnia 24 marca 2013 roku.
- (iii) Kredyt odnawialny do limitu 3.000.000 zł. do dnia 6 września 2012 r.
- (iv) Kredyt na zabezpieczenie oraz na dokonanie zapłaty za akredytywy dokumentowe do dnia 6 września 2012 roku.

Na dzień 31 grudnia 2011 r. łączna wartość udzielonych przez Redan SA poręczeń i gwarancji nie przekracza 10% kapitałów własnych Redan SA.

Na mocy umów kredytowych zawartych z bankiem finansującym działalność Redan SA z dnia 24 marca 2011 r. spółka „Adesso Sp. z o.o.” SKA poręczyła za zobowiązania Redan SA wobec banku.

Tabela nr 17. Zestawienie poręczeń, przystąpień do długu podmiotów powiązanych na rzecz Redan SA według stanu na 31 grudnia 2011 r.

Podmiot powiązany	Rodzaj powiązania	Tytuł	Warunki finansowe	Kwota	Okres obowiązywania*
„Adesso sp. z o.o.” SKA	Spółka zależna Redan SA	Zobowiązania wobec DZ Bank Polska SA	Brak wynagrodzenia z tyt. poręczenia	18 051 951,95 zł	do 24/03/2014
„Adesso sp. z o.o.” SKA	Spółka zależna Redan SA	Zobowiązania wobec DZ Bank Polska SA	Brak wynagrodzenia z tyt. poręczenia	Do 14 000 000 zł **	do 24/03/2013

*w przypadku okresu obowiązywania przystąpienia do długu i poręczeń podano daty w jakich najpóźniej zgodnie z umowami mają zostać spłacone zobowiązania kredytowe Redan SA.

**maksymalny limit zadłużeni w kredycie w rachunku bieżącym, gwarancji oraz akredytyw dokumentów Redan SA.

Zobowiązania lub aktywa warunkowe

Zmiany dotyczące zobowiązań lub aktywów warunkowych zostały pokazane w pozycjach pozabilansowych sprawozdania finansowego.

Inne informacje istotne dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego emitenta i ich zmian oraz informacje istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań przez Emitenta

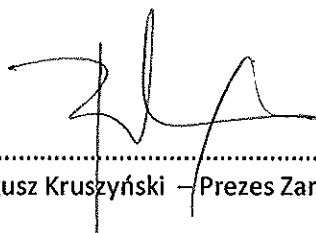
Zdaniem Zarządu powyższy raport zawiera opis wszystkich podstawowych informacji, które są istotne dla oceny sytuacji Spółki. W opinii Zarządu nie istnieją obecnie żadne istotne zagrożenia dla realizacji zobowiązań Spółki.

Zdarzenia po dniu bilansowym

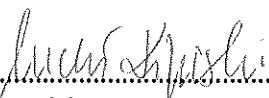
Po dniu bilansowym wystąpiły zdarzenia mogące mieć wpływ na sytuację gospodarczą Emitenta.

- 1) 12 stycznia 2012 roku Redan SA dokonał przydziału 60 000 sztuk obligacji zwykłych na okaziciela serii A o wartości nominalnej 100 złotych serii A. Wartość emisji 6 000 000 zł z rocznym terminem zapadalności. Obligacje są oprocentowane, płatność odsetek następuje w okresach sześciomiesięcznych według stopy bazowej WIBOR 6M plus marża ustalona na podstawie procesu budowania księgi popytu. Obligacje są niezabezpieczone.
- 2) 10 lutego 2012 r. Redan SA zawarł umowę kredytu obrotowego z Kredyt Bank SA. na kwotę 3 milionów PLN. Okres kredytowania kończy się 9 lutego 2013 roku. Zabezpieczenie kredytu stanowi weksel in blanco wystawiony przez Redan SA poręczony przez „Adesso Sp. z o.o.” SKA oraz Top Secret Sp. z o.o.
- 3) 10 lutego 2012 r. spółka Top Secret Sp. z o.o. zawarła umowę o kredyt obrotowy odnawialny na pokrycie wpłat z akredytyw oraz umowę o otwieranie akredytyw własnych z możliwością finansowania. Finansowanie objęło kwotę 1 miliona USD. Zabezpieczenie finansowania stanowi weksel in blanco wystawiony przez spółkę Top Secret Sp. z o.o. wraz z poręczeniem wekslowym Redan SA oraz „Adesso Sp. z o.o.” SKA.

Łódź, 23 lutego 2012 r.



.....
Bogusz Kruszyński –Prezes Zarządu



.....
Michał Kałużyński - Wiceprezes Zarządu