



**Sprawozdanie Zarządu
z działalności
Grupy Kapitałowej Krynica Vitamin
w 2015 r.**

Warszawa, data publikacji - 2 maja 2016 r.

Spis treści:

List Prezesa Zarządu	4
1 Wprowadzenie.....	5
1.1 Podstawowe informacje nt. działalności Grupy Kapitałowej Krynica Vitamin.....	5
2 Organizacja Grupy Kapitałowej.....	5
2.1 Opis Grupy Kapitałowej	5
2.2 Opis zmian w organizacji oraz zasadach zarządzania Grupą Kapitałową	6
3 Opis działalności Grupy Kapitałowej.....	6
3.1 Opis podstawowych produktów i usług	6
3.2 Rynki zbytu	8
3.3 Rynki zaopatrzenia	9
3.4 Informacje o umowach znaczących dla działalności Grupy Kapitałowej	10
3.4.1 Umowy i transakcje z zakresu działalności handlowej.....	10
3.4.2 Umowy finansowe.....	10
3.4.3 Transakcje z jednostkami powiązanymi	12
3.4.4 Poręczenia i gwarancje.....	13
3.4.5 Pozostałe umowy w tym umowy ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji, umowy pomiędzy akcjonariuszami	13
3.5 Istotne zdarzenia po zakończeniu roku obrotowego	13
4 Sytuacja finansowa Grupy Kapitałowej	14
4.1 Omówienie sytuacji finansowej	14
4.1.1 Wyniki finansowe	14
4.1.2 Sytuacja majątkowa	18
4.1.3 Sytuacja pieniężna.....	20
4.1.4 Analiza wskaźnikowa.....	23
4.2 Inwestycje.....	25
4.3 Wykorzystanie środków z emisji papierów wartościowych	25
4.4 Przewidywana sytuacja finansowa.....	26
4.5 Polityka w zakresie wypłaty dywidendy	26
4.6 Istotne pozycje pozabilansowe	27
4.7 Prognozy wyników finansowych.....	27
4.8 Zasady sporządzenia sprawozdań finansowych oraz podstawa publikacji raportu	27
5 Perspektywy rozwoju Grupy Kapitałowej oraz ryzyka i zagrożenia	27
5.1 Strategia Grupy Kapitałowej	27
5.2 Perspektywy i czynniki rozwoju Grupy Kapitałowej.....	29
5.3 Ryzyko prowadzonej działalności.....	31
6 Oświadczenie o stosowaniu ładu korporacyjnego.....	41
6.1 Zbiór stosowanych zasad ładu korporacyjnego	41
6.2 Systemy kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych.....	42
6.3 Akcje i akcjonariat	42
6.3.1 Struktura kapitału zakładowego	42
6.3.2 Akcje własne	42
6.3.3 Struktura akcjonariatu	43
6.3.4 Wykaz akcji i udziałów podmiotów z Grupy Kapitałowej w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących	43



6.3.5 Ograniczenia związane z papierami wartościowymi.....	44
6.4 Specjalne uprawnienia kontrolne	44
6.5 Władze	44
6.5.1 Zarząd	44
6.5.2 Rada Nadzorcza.....	47
6.6 Sposób działania i zasadnicze uprawnienia walnego zgromadzenia oraz opis praw akcjonariuszy i sposób ich wykonywania	49
6.7 Opis zasad zmiany statutu.....	51
7 Pozostałe informacje.....	51
7.1 Postępowania przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej	51
7.2 Podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych	51
7.3 Zagadnienia dotyczące środowiska naturalnego	52
7.4 Informacja o zatrudnieniu.....	53
7.5 Osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju	53
7.6 Certyfikaty, wyróżnienia i nagrody	55
8 Oświadczenia Zarządu	57
8.1 Oświadczenie Zarządu o rzetelności sprawozdań.....	57
8.2 Oświadczenie Zarządu w sprawie podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych.....	57
Podpisy osób zarządzających.....	57



List Prezesa Zarządu

Szanowni Państwo,

z przyjemnością przekazuję w Państwa ręce Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej Krynica Vitamin SA z siedzibą w Warszawie (Grupa) oraz Skonsolidowane Sprawozdanie Finansowe za 2015 r. W roku 2015 Grupa Kapitałowa Krynicy Vitamin osiągnęła przychody w wysokości 165,3 mln PLN (spadek o 1% w porównaniu do roku 2014), przy zysku netto wynoszącym 13,6 mln PLN (wzrost o 12,3% wobec roku 2014) i przy EBITDA wynoszącej 22,6 mln PLN (wzrost o 8,9% wobec roku 2014).

Wysokość przychodów osiągniętych w roku 2015 nie spełniła moich ambicji, nie mniej jednak rok 2015 był rokiem, w którym w sezonie letnim Grupa zbliżyła się do maksymalnego wykorzystania swoich mocy produkcyjnych. Związane z tym duże potrzeby inwestycyjne skłoniły Spółkę do ubiegania się o środki finansowe na rynku kapitałowym. Cieszę się, że nowa emisja akcji Krynicy Vitamin SA została objęta w całości, a Spółka pozyskała ok. 18,5 mln PLN netto na finansowanie działań inwestycyjnych. W grudniu 2015 roku Krynica Vitamin SA dołączyła do elitarnego grona spółek giełdowych.

Opisywany przez nas w prospekcie emisyjnym program inwestycyjny Spółka zaczęła realizować już w roku 2015, zamawiając nowe maszyny i urządzenia produkcyjne i rozpoczynając prace budowlane. Pierwsze z tych maszyn zostały już zainstalowane w naszym zakładzie produkcyjnym, co wpłynie na zwiększenie mocy wytwórczych i usprawnienie procesów produkcyjnych. Inwestycje te będą kontynuowane przez cały bieżący rok i początek następnego. Oczekiwanym efektem tych inwestycji jest przede wszystkim podwojenie mocy produkcyjnych z roku 2015.

Poza działaniami inwestycyjnymi w roku 2015 Grupa rozbudowała istotnie swoje zaplecze sprzedażowe i rozpoczęła intensywne prace nad zwiększeniem swoich możliwości eksportowych. W rezultacie sprzedaż zagraniczna osiągnęła w roku 2015 ok. 48% przychodów Grupy (w porównaniu do ok. 40% w roku 2014). W roku 2016 nasze działania proeksportowe będą kontynuowane i osobiście wierzę, że w roku bieżącym już większość przychodów Grupy będzie pochodzić spoza Polski.

Dziękuję wszystkim Akcjonariuszom Spółki za zaufanie i mam nadzieję, że przyszłe wyniki Grupy oraz wypłacane dywidendy przyniosą Wam satysfakcję z podjętych decyzji inwestycyjnych.

Zapraszam do zapoznania się ze sprawozdaniami za rok 2015.

Z wyrazami szacunku,
Piotr Czachorowski
Prezes Zarządu Krynica Vitamin SA

1 Wprowadzenie

1.1 Podstawowe informacje nt. działalności Grupy Kapitałowej Krynica Vitamin

Grupa Krynica Vitamin (Grupa) jest jednym z wiodących producentów napojów funkcjonalnych, wśród których około 90% stanowią napoje energetyczne, zaliczane do środków spożywczych specjalnego przeznaczenia żywieniowego. Bezpośrednim przedmiotem działalności Grupy jest produkcja napojów oraz usługowy ich rozlew w opakowania aluminiowe oraz opakowania z tworzyw sztucznych PET. Grupa głównie specjalizuje się w usługowym rozlewie dla produktów markowych oraz w mniejszym stopniu w produkcji napojów w markach własnych. Sprzedaż, w obszarze marek własnych należących do Emitenta, ma charakter komplementarny w całkowitej sprzedaży Grupy. W roku 2015 sprzedaż całkowita produktów w markach własnych Grupy wynosiła poniżej 1% całkowitych przychodów Grupy.

W Polsce Grupa współpracuje z dużą liczbą sieci handlowych oraz producentami rozpoznawalnych i cenionych marek napojów. Coraz silniej i skuteczniej konkuruje również na rynkach zagranicznych, w szczególności w krajach takich jak: Czechy, Niemcy, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Rumunia, Rosja, Litwa, Grecja, Słowenia, Słowacja, Węgry.

2 Organizacja Grupy Kapitałowej

2.1 Opis Grupy Kapitałowej

Krynica Vitamin jest jednostką dominującą w Grupie Kapitałowej (Grupa, Grupa Kapitałowa), w skład której wchodzi jeden podmiot zależny, tj. spółka Niechcice Sp. z o.o. (Spółka Zależna). Spółka posiada 100% udziałów w kapitale zakładowym spółki Niechcice Sp. z o.o., stanowiących 100% głosów na zgromadzeniu wspólników Niechcice Sp. z o.o.

Działalność produkcyjna, usługowa oraz handlowa związana z napojami funkcjonalnymi prowadzona jest przez Jednostkę Dominującą.

Z kolei przedmiotem działalności Spółki Zależnej jest głównie wynajem nieruchomości na rzecz Spółki. Sporadycznie Spółka Zależna świadczy usługi wspierające dla Emitenta (co-packing). Spółka Zależna nie prowadzi istotnej działalności w innym zakresie.

W ciągu roku 2015 roku nie miały miejsca zmiany w strukturze Grupy Kapitałowej.

W roku 2015 Emitent nie dokonywał inwestycji kapitałowych.

Po zakończeniu okresu sprawozdawczego tj. w styczniu 2016 roku Emitent zainicjował proces nabycia 100% udziałów w spółce prawa czeskiego, jednak odstąpił od tej transakcji. Szczegółowe informacje nt. przedmiotowej transakcji zostały opisane w raportach bieżących nr 1/2016, 1/2016K oraz 8/2016.

Poza powiązaniem pomiędzy Spółką a Spółką Zależną, Emitent nie był w roku 2015 powiązany organizacyjnie lub kapitałowo z innymi podmiotami.

Emitent prowadzi działalność produkcyjną w swoim zakładzie zlokalizowanym w miejscowości Dziadkowskie-Folwark, gmina Huszlew, woj. mazowieckie. Zarząd Emitenta sprawuje swoje funkcje w siedzibie Spółki mieszczącej się w Warszawie. Tam również mieści się dział sprzedaży, dział księgowości, dział kontrolingu i dział kadr Emitenta.

Emitent wykorzystuje również nieruchomości należące do jej Spółki Zależnej w Niechcicach na potrzeby magazynowe oraz na potrzeby prac laboratoryjnych.

Spółki z Grupy Kapitałowej nie posiadają oddziałów w rozumieniu przepisów o rachunkowości.



2.2 Opis zmian w organizacji oraz zasadach zarządzania Grupą Kapitałową

Organem zarządzającym na poziomie Grupy przez cały rok 2015 był Zarząd Emitenta. Od stycznia do maja 2015 roku Zarząd Emitenta był trzyosobowy. Obszar finansowy podlegał wówczas prezesowi Zarządu, a obszar handlowy i obszar produkcyjny podlegały poszczególnym członkom Zarządu. Skład i liczebność Zarządu Emitenta uległy zmianie w maju 2015 r. Po tej zmianie Zarządu nastąpiła zmiana w strukturze organizacyjnej Emitenta: obecnie obszar handlowy i produkcyjny podlega prezesowi Zarządu, a obszar finansowy członkowi Zarządu.

W pozostałym zakresie w 2015 r. nie miały miejsce istotne zmiany w zasadach zarządzania Grupą Kapitałową Krynica Vitamin.

3 Opis działalności Grupy Kapitałowej

3.1 Opis podstawowych produktów i usług

Grupa jest jednym z wiodących producentów napojów funkcjonalnych, wśród których około 90% stanowią napoje energetyczne, zaliczane do środków spożywczych specjalnego przeznaczenia żywieniowego. Specjalizuje się w produkcji napojów dla marek własnych oraz w usługowym rozlewie dla produktów markowych. W Polsce Grupa współpracuje z większością sieci handlowych oraz producentami rozpoznawalnych i cenionych marek napojów. Coraz silniej i skuteczniej konkuruje również na rynkach zagranicznych.

Grupa głównie koncentruje się na szybko rozwijającej się kategorii napojów funkcjonalnych, takich jak napoje energetyczne, napoje dla sportowców i napoje słodowe. Nowe kategorie to napoje gazowane, napoje niegazowane i napoje herbaciane. Oprócz usługowego rozlewu i produkcji napojów, Emitent produkuje także napoje pod marką własną.

Produkcja napojów w opakowaniu aluminiowym

Grupa jest wiodącym w tej części Europy producentem napojów w opakowaniu aluminiowym. W roku 2014 Grupa zakupiła nowoczesną linię do napełniania puszek, dzięki czemu moce przerobowe mogą sięgnąć 350 milionów puszek wyprodukowanych rocznie. Obecnie Grupa dysponuje dwiema liniami produkcyjnymi, których moce produkcyjne sięgają odpowiednio 60 tys. i 19 tys. sztuk na godzinę. Pojemności produkowanych opakowań mieszczą się w przedziale od 150 – 500 ml. W grudniu 2015 roku Grupa zamówiła kolejne urządzenia i maszyny, które pozwolą w ciągu roku 2016 zbudować kolejną linię produkcyjną do napełniania puszek.

Produkcja napojów w opakowaniu plastikowym PET

Trzecią linią produkcyjną jaką dysponuje Grupa, jest linia do produkcji napojów w butelce typu PET. Roczne moce przerobowe dla tejże linii produkcyjnej sięgają 50 milionów sztuk rocznie, a dostępne pojemności butelek wahają się w przedziale 500 – 1500 ml i mogą występować w różnych kształtach i wariantach dozowników.

Podział przychodów Grupy z tytułu sprzedaży napojów w poszczególnych rodzajach opakowań przedstawia poniższa tabela.



	Na dzień 31 grudnia			
	2014		2015	
	(w tys. PLN)	(%)	(w tys. PLN)	(%)
Przychody ze sprzedaży napojów w puszcze	135 386	81	141 079	85
Przychody ze sprzedaży napojów w opakowaniu PET	28 901	17	22 585	14
Przychody ze sprzedaży pozostałych usług i produktów	2 440	2	732	0,4
Suma przychodów	166 727		164 396	

Przygotowując zestawienie sprzedaży w rozbiciu na poszczególne rodzaje opakowań Emitent identyfikował wyłącznie sprzedaż w ramach napojów w puszkach i napojów w butelkach PET. Przychody ze sprzedaży pozostałych usług i produktów są wielkością wyliczoną jako różnica pomiędzy danymi o charakterze kontrolingowym (sprzedaż w poszczególnych rodzajach opakowań) a danymi o charakterze księgowym (całkowite przychody ze sprzedaży ujęte w rachunku zysków i strat). W ramach przychodów ze sprzedaży produktów i usług, poza przychodami ze sprzedaży napojów w opakowaniach aluminiowych i napojów w opakowaniach pet Emitent uzyskuje obecnie przychody z refakturowania niektórych odbiorców za usługi (głównie usługi transportowe) Sprzedaż napojów w butelkach szklanych w roku 2014 była sporadyczna, a w roku 2015 nie występowała w ogóle.

Ilościowy podział sprzedaży napojów w zależności od opakowania przedstawia poniższa tabela:

Ilość opakowań w tys. sztuk		Rok	
	Pojemność	2014	2015
butelka szklana	250	44	0
	300	111	0
	320	0	0
	500	0	0
pet	500	1 939	1 654
	750	3 722	0
	1000	22 683	20 545
	1500	0	0
puszka	150	2 651	3 072
	250	190 844	203 842
	330	13 825	15 353
	500	6 528	8 812
Suma końcowa		242 348	253 278

W tabeli poniżej przedstawiono informacje na temat przychodów Emitenta ze sprzedaży napojów w opakowaniach aluminiowych oraz w opakowaniach PET w rozbiciu na poszczególne kategorie napojów w poszczególnych okresach:



	<i>Od 1 stycznia do 31 grudnia</i>	
	2014	2015
	<i>(w tys. PLN)</i>	
Napoje energetyczne	146 496	141 406
Napoje CSD	1 541	9 566
Napoje funkcjonalne	6 073	7 490
Napoje izotoniczne	3 980	1 231
Malty	1 931	914
Alkopopy	1 320	518
Inne	5 386	3 271
Suma	166 727	164 396

3.2 Rynki zbytu

W Polsce Grupa współpracuje z większością międzynarodowych sieci handlowych oraz z właścicielami rozpoznawalnych i cenionych marek napojowych i spożywczych. Grupa coraz silniej i skuteczniej konkuruje także na rynkach zagranicznych.

Poniższa tabela prezentuje strukturę przychodów Grupy w ostatnich czterech latach w podziale na obszary geograficzne, na których Grupa działa, z jednoczesnym uwzględnieniem podziału przychodów na pozyskane z tytułu sprzedaży wyrobów oraz usług.

	2014	2015
Przychody netto ze sprzedaży produktów		
	<i>(w tys. PLN)</i>	
A. Sprzedaż krajowa	101 051	85 387
B. Sprzedaż eksportowa	65 865	79 944
Razem Przychody netto ze sprzedaży produktów	166 916	165 331

Jak pokazują powyższe dane, Grupa znaczącą część swoich przychodów ze sprzedaży produktów i usług generuje w ramach sprzedaży krajowej, jednak udział sprzedaży eksportowej rośnie szybciej niż całkowite przychody Grupy. W rezultacie, sprzedaż Grupy poza terytorium Polski osiągnęła w 2015 roku około 48% całkowitych przychodów Grupy w porównaniu do około 40% w roku 2014.

W 2015 roku najważniejsze rynki zbytu (poza Polską) stanowią odpowiednio w przychodach Spółki: Czechy (12%), Niemcy (13%), Zjednoczone Emiraty Arabskie (9%), Rumunia (4%). Nowe rynki zagraniczne, pozyskane w roku 2015 (takie, do których Emitent nie realizował sprzedaży w roku 2014) to m.in. Węgry, Gruzja, Angola, Jemen. Poza Polską Emitent w roku 2015 realizował sprzedaż do 33 krajów.

Poniższa tabela przedstawia udział procentowy największych rynków zbytu w przychodach ze sprzedaży.

Kraj	Rok	
	2014 (%)	2015 (%)
Polska	59%	52%
Niemcy	10%	13%
Czechy	11%	12%
Zjednoczone Emiraty Arabskie	6%	9%
Rumunia	4%	4%
Litwa	2%	2%
Słowacja	1%	2%
Węgry	0%	1%
Izrael	0%	1%
Francja	1%	1%
Inne	5%	4%
Suma	100%	100%

Wartość sprzedaży zrealizowanej do pięciu największych odbiorców wyniosła w roku 2015 96 798 tys. zł., co stanowi ok. 59% przychodów Grupy.

Największymi odbiorcami Grupy, których udział przekracza 10% przychodów były w roku 2015 następujące podmioty: Grupa Kaufland (18% przychodów), TSI GmbH (13% przychodów), IP-GMW Sp. z o.o. S.KA (11% przychodów). Emitent nie jest z żadnym z tych podmiotów powiązany kapitałowo ani osobowo. Warunki współpracy z ww. podmiotami są określane w sposób umowny. W lutym 2016 r. Emitent wypowiedział umowę o współpracy z TSI GmbH – szczegółowe informacje zostały zamieszczone w raporcie bieżącym nr 6/2016.

3.3 Rynki zaopatrzenia

Główni dostawcy Grupy

Grupa prowadzi politykę doboru dostawców z uwzględnieniem minimalizacji ryzyka związanego z wyłączeniem któregośkolwiek dostawcy oraz zapewnia dostępność kupowanych surowców w przypadku okresowych przerw w dostawach danego surowca. Dla podstawowych grup surowcowych i opakowaniowych jest co najmniej dwóch dostawców, ewentualnie trzeci alternatywny. Dostawcy są okresowo audytowani i kwalifikowani.

Główni dostawcy Grupy zaprezentowani zostali w poniższej tabeli.

DOSTARCZANY TOWAR	NAZWA DOSTAWCY	PROFIL DZIAŁALNOŚCI DOSTAWCY
OPAKOWANIA		
Puszki i wieczka aluminiowe	Can Pack S.A. Ball Trading Poland Sp. z o.o.	Na polskim rynku funkcjonuje dwóch głównych dostawców puszek typu slim 250 ml i z tymi właśnie dostawcami Grupa współpracuje. Każdy z nich dysponuje odpowiednimi mocami produkcyjnymi, aby zaspokoić oczekiwania Grupy.
SUROWCE		
Cukier	PFEIFER & LANGEN MARKETING Sp. z o.o.; SUEDZUCKER Polska S.A.;	Liczba producentów cukru na polskim rynku jest ograniczona jednak jest wielu pośredników, oferujących cukier z europejskich cukrowni. Na chwilę obecną nie ma zagrożenia w dostępności cukru na potrzeby Grupy. W przypadku wystąpienia przerw w dostawach cukru, Grupa jest przygotowana do produkcji



	Krajowa Spółka Cukrowa S.A.	napojów z użyciem syropu glukozowo-fruktozowego, jako alternatywy dla cukru.
Bazy, mieszanki witaminowe, aromaty	DOHLER POLSKA Sp. z o.o.; WILD FLAVORS POLSKA Sp. z o.o.	Grupa współpracuje z dwoma dostawcami baz smakowych, mieszanek witaminowych i aromatów. Istnieje również możliwość nawiązania współpracy z nowymi dostawcami w tym zakresie.

Jak wynika z powyższego zestawienia, Grupa dysponuje szerokim portfelem dostawców, dywersyfikując i minimalizując w ten sposób ryzyko wstrzymania dostaw surowców czy opakowań, co mogłoby skutkować przestojami w produkcji. Kluczowym surowcem do produkcji napojów jest cukier. Bardzo istotnym elementem kosztowym w produkcji napojów energetycznych jest aluminiowa puszka. Pozostałe surowce i materiały wykorzystywane w produkcji napojów to między innymi dwutlenek węgla, aromaty, mieszanki smakowe, elementy kartonowe opakowań, czy folia. Emitent współpracuje z szeroką grupą dostawców, minimalizując w ten sposób ryzyko wstrzymania dostaw niezbędnych do produkcji komponentów.

Grupa jest uzależniona od regularnych dostaw materiałów i surowców od niezależnych od niej dostawców, przy czym kluczowe materiały i surowce Grupa może pozyskiwać od kilku dostawców równocześnie.

Największymi dostawcami Grupy, dla których wartość realizowanych zakupów przekracza 10% przychodów były w roku 2015 następujące podmioty:

- Can Pack S.A., od którego wartość zakupów w roku 2015 wyniosła około 24% przychodów Grupy;
- Ball Trading Poland Sp. z o.o., od którego wartość zakupów w roku 2015 wyniosła około 19% przychodów Grupy.

Obaj wyżej wymienieni dostawcy dostarczają Emitentowi opakowania aluminiowe. Z żadnym z tych podmiotów Emitent nie jest powiązany kapitałowo ani osobowo.

3.4 Informacje o umowach znaczących dla działalności Grupy Kapitałowej

3.4.1 Umowy i transakcje z zakresu działalności handlowej

W toku normalnej działalności Emitent zawiera umowy handlowe sprzedaży wytwarzanych towarów oraz dostawy materiałów i składników niezbędnych do produkcji. Większość relacji handlowych Emitenta ma charakter trwały, a umowy z kontrahentami są regularnie odnawiane. W ocenie Emitenta, umowy handlowe zawierane są w bieżącym toku działalności i nie zachodzi również ryzyko uzależnienia Emitenta od którejkolwiek z zawieranych umów handlowych.

W marcu 2016 roku Emitent wypowiedział umowę ze spółką TSI GmbH, do której sprzedaż w roku 2015 przekroczyła 10% przychodów Emitenta. Szczegółowe informacje nt. wypowiedzenia ww. umowy zostały przedstawione w raporcie bieżącym nr 6/2016.

3.4.2 Umowy finansowe

W 2015 roku spółki z Grupy Kapitałowej nie zawierały nowych umów kredytowych jak również nie wypowiadały umów kredytowych. W trakcie roku 2015 Emitent zawierał aneksy do istniejących umów kredytowych.

Niezależnie od powyższego w 2015 roku Spółka korzystała z produktów bankowych udzielonych na mocy opisanych poniżej umów.

Rodzaj	Strona	Produkt	Wartość (w tys. zł)	Kwota zobowiązania na dzień 31.12.2015	Pozostałe informacje
Umowa wieloproduktowa z 17 marca 2011 r.	ING Bank Śląski S.A	kredyty obrotowe gwarancje bankowe akredytywy	do 15.600 tys. zł	527 tys. zł	- okres obowiązywania kredyty do czerwca 2017 r., pozostałe produkty do czerwca 2018 r. - oprocentowanie zmienne WIBOR 1M+ marża 0,5 p.p. (p.a.)
Umowa o kredyt złotowy z 17 marca 2011 r.	ING Bank Śląski S.A	kredyt na finansowanie inwestycji	6.000 tys. zł	Splacona w całości na 31.12.2015	- kredyt do 31 stycznia 2016 r. - oprocentowanie zmienne WIBOR 1M+ marża 2,05 p.p. (p.a.)
Umowa o kredyt złotowy z 30 marca 2012 r.	ING Bank Śląski S.A.	kredyt na finansowanie inwestycji	2.171,9 tys. zł	608 tys. zł Na dzień niniejszego sprawozdania kredyt splacony w całości	- kredyt do 28 lutego 2017 r. - oprocentowanie zmienne WIBOR 1M+ marża 1,7 p.p. (p.a.)
Umowa o kredyt korporacyjny	ING Bank Śląski S.A.	kredyt korporacyjny na finansowanie inwestycji i refinansowanie poniesionych przez Spółkę nakładów inwestycyjnych	6.984,7 tys. zł	4.826 tys. zł	- kredyt do 28 lutego 2019 r. - oprocentowanie zmienne WIBOR 1M+ marża 1,4 p.p. (p.a.)
Umowa o linię wielowalutową	Bank Millennium S.A.	kredyt globalny w tym kredyt w rachunku bieżącym w PLN oraz kredyt w rachunku bieżącym w EUR	5.000 tys. zł		- kredyt do 11 marca 2017 r. - oprocentowanie zmienne WIBOR 1M+ marża 0,5 p.p. (p.a.)
			1.000 tys. EUR	723 tys. zł	- kredyt do 11 marca 2017 r. - oprocentowanie zmienne EURIBOR 1M+ marża 0,65 p.p. (p.a.)

W 2015 roku spółki z Grupy Kapitałowej nie zawierały umów pożyczek, jak również nie wypowiadały umów pożyczek.

Niezależnie od powyższego w 2015 roku Spółka była stroną umowy pożyczki zawartej z Siemens Finance Sp. z o.o. Kwota pożyczki to 4.391,3 tys. zł. Termin spłaty został ustalony na 31 marca 2019 r. Pożyczka jest oprocentowana według stawki WIBOR 1M + 2,01 p.p. Pozostała do spłaty kwota pożyczki na dzień 31 grudnia 2015 r. wynosiła 3.234 tys. zł.

Informacje nt. pozostałych istotnych umów dotyczących finansowania, których stroną w 2015 roku były spółki z Grupy Kapitałowej zamieszczono poniżej.



Rodzaj	Strona	Produkt	Wartość	Wartość na 31.12.2015 (w tys. zł)	Pozostałe informacje
Umowa leasingu operacyjnego z 28 grudnia 2012 r.	PEKAO Leasing Sp. z o.	Leasing operacyjny linii do rozlewu napojów niegazowanych w butelki szklane	980 tys. zł	419	Termin zakończenia – grudzień 2017 r.
Umowa leasingu operacyjnego z 15 lipca 2015 r.	ING Lease (Polska) Sp. z o.o.	leasing operacyjny środków transportu	106 tys. zł	84	Termin zakończenia – lipiec 2018 r.
Umowa leasingu operacyjnego z 21 maja 2013 r.	Raiffeisen-Leasing Polska S.A.	Leasing operacyjny środków transportu	375 tys. zł	62	Termin zakończenia – maj 2016 r.
Siedemnaście umów leasingu operacyjnego zawarte w latach 2014-2015	Millennium Leasing Sp. z o.o.	Leasing operacyjny środków transportu oraz urządzeń magazynowych	łącznie wartość: 293 tys. zł oraz 431 tys. EUR	1.717	Termin zakończenia – lata 2017 – 2020
Umowa faktoringu z 1 marca 2011 r.	ING Commercial Finance Polska S.A.	limit faktoringowy bez przejęcia ryzyka niewypłacalności kontrahenta Spółki	Limit zaangażowania w wysokości 14.000 tys. zł	nd	Okres obowiązywania do lutego 2017 r.
Umowa faktoringu z 30 grudnia 2014 r.	Bank Millennium S.A.	faktoringu niepełny	Limit zaangażowania w wysokości 9.000 tys. zł	nd	Okres obowiązywania do marca 2017 r.

3.4.3 Transakcje z jednostkami powiązanymi

Emitent zawierał w 2015 r. transakcje z podmiotami powiązanymi, przy czym w okresie tym nie zawierał z tymi podmiotami istotnych transakcji na warunkach innych niż rynkowe. W roku 2015 w Grupie Kapitałowej Spółki zawierane były następujące transakcje z podmiotami powiązanymi:

- transakcje pomiędzy spółkami wchodzącymi w skład Grupy Kapitałowej Spółki, przy czym są one eliminowane na etapie konsolidacji zgodnie z pkt 4 MSR 24;
- transakcje pomiędzy Spółką a członkami Zarządu i Rady Nadzorczej;

Poza wskazanymi powyżej, w Spółce nie były dokonywane inne transakcje z podmiotami powiązanymi.

Transakcje pomiędzy Spółką a Spółką Zależną

Transakcje te obejmują w szczególności umowy najmu powierzchni i sprzętu (laboratorium, powierzchnie magazynowe) oraz prace co-packingowe.

Zyski na transakcjach pomiędzy Spółką i jej Spółkami Zależnymi oraz transakcje pomiędzy Spółkami Zależnymi podlegają eliminacji w procesie konsolidacji na potrzeby sporządzania skonsolidowanych sprawozdań finansowych Grupy Kapitałowej Spółki. Straty wynikające z takich transakcji są również eliminowane na etapie konsolidacji, chyba, że transakcja dostarcza dowodów na wystąpienie utraty wartości przekazywanego składnika aktywów.

Szczegółowe informacje nt. transakcji z podmiotami powiązanymi zostały zamieszczone w nocy 7.2 sprawozdania finansowego za 2015 rok

Transakcje z członkami Zarządu i Rady Nadzorczej

Informacja o wynagrodzeniach dla członów Zarządu i członków Rady Nadzorczej Emitenta została zawarta w rozdziale 6 niniejszego Sprawozdania.

Poza opisanymi poniżej oraz w rozdziale 6 niniejszego sprawozdania Spółka nie zawierała transakcji z członkami Zarządu lub Rady Nadzorczej.

Umowa najmu powierzchni przeznaczonej na siedzibę Spółki zawarta z Prezesem Zarządu Piotrem Czachorowskim

Siedziba Spółki mieści się w Warszawie pod adresem ul. Matyldy 35, 03-606 Warszawa, w budynku będącym własnością Prezesa Zarządu – Piotra Czachorowskiego. Lokal udostępniony został Spółce na podstawie umowy najmu, na mocy której do dyspozycji Spółki oddana została część nieruchomości przy ul. Matyldy 35 w Warszawie o powierzchni 408 m². Umowa zawarta została na warunkach rynkowych. Zgodnie z umową, wynajmowana powierzchnia ma być wykorzystywana na cele biurowo-administracyjne oraz logistyczne. Z tytułu najmu Spółka płaci Panu Piotrowi Czachorowskiemu czynsz w wysokości 9.000 PLN netto miesięcznie. Umowa została zawarta na czas nieokreślony.

Umowy o usługi doradcze zawierane z członkami Zarządu

Spółka zawierała umowy o świadczenie usług doradczych z poszczególnymi członkami Zarządu. Umowy te były zawierane na warunkach rynkowych. Informacja o wynagrodzeniu uzyskanym z tytułu tych umów przez poszczególnych członków Zarządu jest umieszczona w rozdziale 6 niniejszego Sprawozdania.

3.4.4 Poręczenia i gwarancje

W roku obrotowym od 1 stycznia 2015 do 31 grudnia 2015 Spółka oraz Spółka Zależna nie udzieliła poręczeń ani gwarancji. W związku z jednym z kontraktów handlowych Spółka otrzymała gwarancję bankową wystawioną przez ERSTE BANK z siedzibą w Wiedniu (Austria) z dnia 18.09.2015 na kwotę 240 000 EURO.

3.4.5 Pozostałe umowy w tym umowy ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji, umowy pomiędzy akcjonariuszami

W toku działalności operacyjnej spółki z Grupy Kapitałowej zawierają umowy ubezpieczenia, w tym umowy majątku i odpowiedzialności cywilnej, przy czym żadna z tych umów nie spełnia kryteriów umowy znaczącej.

Jednocześnie Spółka informuje, iż w dniu 29 grudnia 2015 roku Spółka zawarła umowę o wartości 1.112.200 EUR, na podstawie której KHS GmbH z siedzibą w Dortmundzie (Niemcy) dostarczy, zainstaluje i przeniesie prawo własności na rzecz Spółki do monobloku rozlewającego napoje i zamykającego puszki w zakładzie produkcyjnym w Dziadkowskie Folwark. Zawarcie ww. umowy jest częścią planu inwestycyjnego Spółki.

Poza umowami wskazanymi w niniejszym sprawozdaniu spółki z Grupy nie zawierały istotnych umów współpracy lub kooperacji.

Według wiedzy Emitenta nie istnieją żadne umowy pomiędzy akcjonariuszami, w wyniku których mogłyby w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji. Spółka nie posiada wyemitowanych obligacji.

3.5 Istotne zdarzenia po zakończeniu roku obrotowego

Po dniu 31 grudnia 2015 r. miały miejsce następujące istotne zdarzenia, które nie wymagały ujęcia w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za rok 2015.



- W dniu 20 stycznia 2016 r. Spółka nabyła 100% udziałów w spółce Dent Blanche s.r.o. z siedzibą w Pradze w Republice Czeskiej. Jednocześnie w dniu 4 marca 2016 roku Spółka odstąpiła od umowy nabycia w ww. spółce. Przyczyną podjęcia decyzji o odstąpieniu od umowy nabycia 100% udziałów jest rewizja strategii eksportowej Spółki i rezygnacja z budowania powiązanych kapitałowo struktur eksportowych.
- W dniu 25 stycznia 2016 roku został zawarty aneks do umowy faktoringu niepełnego z Bankiem Millennium S.A. Na mocy ww. aneksu okres wykorzystania przyznanego odnawialnego limitu finansowania wierzytelności w wysokości 9.000 tys. zł uległ przedłużeniu do dnia 11 marca 2017 roku.
- W dniu 28 stycznia 2016 roku Spółka zawarła z ING Lease (Polska) sp. z o.o. dwie umowy leasingu operacyjnego o łącznej wartości 1.256 tys EUR Umowy zostały zawarte na okres 60 okresów miesięcznych. Zawarcie ww. umów jest częścią planu inwestycyjnego Spółki.
- W dniu 17 lutego 2016 roku Spółka zawarła znaczącą umowę leasingu operacyjnego z Millennium Leasing sp. z o.o. na sfinansowanie linii do rozlewania płynów (monoblok rozlewający płyny i zamykający puszki). Wartość przedmiotu leasingu netto wynosi 1.112.200 Euro.

4 Sytuacja finansowa Grupy Kapitałowej

4.1 Omówienie sytuacji finansowej

4.1.1 Wyniki finansowe

W tabeli poniżej przedstawiono informacje na temat skonsolidowanego sprawozdania z wyniku we wskazanych okresach.

	01-12.2015	01-12.2014
A. Działalność kontynuowana		
Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	165 331	166 916
Przychody ze sprzedaży usług i produktów	164 396	166 727
w tym: jednostkom powiązanym	0	0
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	936	189
w tym: jednostkom powiązanym	0	0
Razem koszt sprzedanych produktów, usług i materiałów	120 646	121 865
Koszt sprzedanych usług i produktów	119 767	121 600
w tym: jednostkom powiązanym	0	0
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	879	265
w tym: jednostkom powiązanym	0	0
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	44 686	45 051
Pozostałe przychody	2 492	1 275
Koszty sprzedaży	11 388	11 566
Koszty ogólnego zarządu	15 822	14 628
Pozostałe koszty	1 795	3 207
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	18 173	16 925
Przychody finansowe	127	289
Koszty finansowe	1 310	1 312
Odpis wartości firmy jednostek podporządkowanych	0	0
Strata (zysk) brutto z działalności gospodarczej	16 990	15 902
Podatek dochodowy	3 429	3 829
część bieżąca	2 998	3 218

część odroczone	431	611
Udział w zyskach (stratach) jednostek podporządkowanych	0	0
Udział w zyskach (stratach) jednostek podporządkowanych wycenianych metodą praw własności	0	0
Zysk (strata) netto z działalności kontynuowanej	13 560	12 073
<u>B. Działalność zaniechana</u>	0	0
Zysk (strata) netto przypadający udziałom niekontrolującym	0	0
Zysk (strata) netto przypadający akcjonariuszom spółki dominującej	13 560	12 073
Średnia ważona liczba akcji zwykłych (w tys. sztuk)	12 252	170 399
Zysk (strata) netto na jedną akcję w zł.	1,11	0,071
Skonsolidowany zysk netto razem	13 560	12 073

Przychody ze sprzedaży produktów i usług w okresie zakończonym 31 grudnia 2015 roku wyniosły 164,4 mln PLN, co oznacza spadek o 1,4% w porównaniu z kwotą 166,7 mln PLN w okresie zakończonym 31 grudnia 2014 roku. Było to spowodowane przede wszystkim spadkiem przychodów w czwartym kwartale 2015 r. wynikającym z mniejszej ilości promocji, w jakich udało się Grupie wziąć udział oraz przejściowym wstrzymaniem zamówień przez jednego z dużych odbiorców Spółki.

Przychody z działalności w grupie produkcji napojów w opakowaniu aluminiowym w okresie zakończonym 31 grudnia 2015 roku wyniosły 141,1 mln PLN, co oznacza wzrost o 4,2% (5,7 mln PLN) w porównaniu z kwotą 135,4 mln PLN w okresie zakończonym 31 grudnia 2014 roku. Było to spowodowane przede wszystkim wzrostem wolumenu sprzedaży napojów typu CSD.

Przychody z działalności w grupie produkcji napojów w opakowaniu PET w okresie zakończonym 31 grudnia 2015 roku wyniosły 22,6 mln PLN, co oznacza spadek 21,9% w porównaniu z kwotą 28,9 mln PLN w okresie zakończonym 31 grudnia 2014 roku. Sprzedaż napojów w opakowaniach PET ma charakter komplementarny w ofercie Spółki.

W pozycjach kosztowych Grupa odnotowała w roku 2015 wzrost kosztów wynagrodzeń związany ze wzrostem średniego zatrudnienia, przede wszystkim w grupie pracowników fizycznych.

W roku 2015 wzrósł również poziom amortyzacji, co jest powiązane z prowadzonymi przez Grupę inwestycjami, skutkującymi zwiększeniem majątku trwałego.

Pozostałe przychody i koszty operacyjne

W roku 2015 Spółka zrealizowała jednorazowe zyski ze sprzedaży środków trwałych w wysokości 989 tys. PLN. Zysk ten został zrealizowany przede wszystkim na sprzedaży monobloku Sarcmi oraz zamykarki Continental za łączną kwotę 995 tys. PLN. Zarówno Spółka, jak i kupujący posiadają opcję odwrócenia tej transakcji. W styczniu 2016 roku Spółka zawarła z kupującym umowy najmu ww. środków trwałych.

W roku 2014 wynik ze sprzedaży niefinansowych aktywów trwałych był ujemny i wynosił -26 tys. PLN.

W roku 2015 Grupa spisała w pozostałe przychody operacyjne kwotę w wysokości 910 tys. PLN z tytułu rozwiązania rezerw. Największe pozycje w tej kwocie dotyczyły wyksięgowania nierozliczonych faktur zaliczkowych (wartość 586 tys. PLN) i rozwiązania odpisów aktualizujących należności, utworzonych w latach ubiegłych a niezasadnych na dzień bilansowy (wartość 318 tys. PLN).

W roku 2015 wysokość odpisu na zapasy wyrobów gotowych wyniosła 345 tys. PLN. Wysokość odpisu aktualizującego wartość należności w roku 2015 wyniosła 321 tys. PLN. W roku 2015

Grupa utworzyła również w ciężar pozostałych kosztów operacyjnych rezerwy w wysokości 657 tys. PLN dotyczące kosztów roku 2015, które będą rozliczone po 31 grudnia 2015 r. Wysoki poziom pozostałych kosztów operacyjnych w roku 2014 był spowodowany głównie zwiększeniem odpisu aktualizującego wartość aktywów niefinansowych w kwocie 883 tys. PLN, zwiększeniem odpisu aktualizującego wartość magazynu w kwocie 627 tys. PLN oraz zwiększeniem odpisu aktualizującego wartość należności w kwocie 266 tys. PLN.

Zestawienie pozostałych przychodów i pozostałych kosztów operacyjnych znajduje się w tabelach poniżej.

Pozostałe przychody operacyjne za okres roku zakończony 31 grudnia 2015 i 2014 roku

	od 01.01 do 31.12.2015	od 01.01 do 31.12.2014
1. Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	989	3
- przychody ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	989	3
2. Dotacje	226	217
- rozliczenie dotacji UE	226	217
3. Inne przychody operacyjne	1 277	1055
- odszkodowania, kary umowne	22	272
- rozliczenie RMP	38	38
- zatwierdzenie inwentaryzacji, odchylenia, wycena magazynów		254
- spisanie przeterminowanych należności, rozwiązanie rezerw	910	0
- refaktury za energię elektryczną		10
- pozostałe	307	482
Pozostałe przychody operacyjne, razem	2 492	1275

Pozostałe koszty operacyjne za okres roku zakończony 31 grudnia 2014 oraz 2015 roku

	od 01.01 do 31.12.2015	od 01.01 do 31.12.2014
Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych		
Wycena nieruchomości inwestycyjnych do wartości godziwej		
Odpisy z tytułu utraty wartości wartość firmy		
Odpisy z tytułu utraty wartości środków trwałych i wartości niematerialnych		35
Odpisy aktualizujące wartość należności finansowych	321	1 125
Odpisy aktualizujące wartość należności niefinansowych	-	
Odpisy aktualizujące wartość zapasów	345	
Odwroćenie odpisów aktualizujących wartość zapasów (-)		
Utworzenie rezerw	657	190
Zapłacone kary i odszkodowania	62	490
Inne koszty	410	1 367
Pozostałe koszty operacyjne razem	1 795	3 207

Przychody i koszty finansowe

Przychody i koszty finansowe za okres roku zakończony 31 grudnia 2015 i 2014 roku zostały ujęte w nocie 22 skonsolidowanego sprawozdania finansowego. Największą pozycję kosztową w tej grupie stanowią odsetki z tytułu zobowiązań kredytowych i leasingowych. Wartość tych odsetek w roku 2015 była niższa o 228 tys. PLN od wartości w roku 2014.

Podatek dochodowy

Sposób wyliczenia podatku dochodowego za okres roku zakończony 31 grudnia 2015 i 2014 roku jest wyszczególniony w poniższej tabeli:

Lp.	Wyszczególnienie	01.01-31.12.2015	01.01-31.12.2014
1.	Zysk brutto	16 990	15 902
2.	<i>Koszty nie stanowiące kosztu uzyskania przychodu, w tym:</i>	10 342	5 403
-	Amortyzacja	3 873	
-	Odsetki		21
-	różnice kursowe	952	161
-	kary i grzywny		352
-	odpis aktualizujący	331	1 596
-	NKUP	326	2 368
-	pozostałe koszty rodzajowe, operacyjne		840
-	zawiązane rezerwy	3 070	-
-	odpis aktualizujący udziały	257	66
-	odpis aktualizujący zapasy	345	
-	wynagrodzenia i pośrednie	1 092	
-	koszty podatkowe emisji akcji,	96	-
3.	<i>Zwiększenia kosztów podatkowych</i>	10 106	318
-	Amortyzacja	3 978	
-	kapitał leasingowy	820	291
-	rozwiązanie odpisu	917	-
-	podatkowe koszty emisji akcji		
-	wykorzystanie rezerw	4 391	
-	Pozostałe		26
4.	<i>Przychody nie będące przychodami podatkowymi</i>	1 531	83
-	różnice kursowe	251	-
-	Odsetki		83
-	rozwiązanie odpisu	324	
-	rozwiązanie rezerw	956	-
5.	<i>Zwiększenia przychodów podatkowych</i>	83	-
6.	Dochód /strata	15 777	20 175
7.	Odliczenia od dochodu		-
-			-
8.	Podstawa opodatkowania	15 777	20 175
9.	Podatek według stawki 19%	2 998	3 833
10.	Odliczenia od podatku	-	-
11.	Podatek należny	2 998	3 833
12.	Zmiana stanu aktywa na odroczony podatek dochodowy	330	20
13.	Zmiana stanu rezerwy na odroczony podatek dochodowy	761	- 12
14.	Razem obciążenie wyniku brutto	3 429	3 841

Za okres roku zakończony 31 grudnia 2015 roku Spółka obniżyła podstawę opodatkowania m.in. dokonując fizycznej utylizacji składników majątkowych (głównie wyrobów gotowych, surowców oraz środków trwałych), na które w latach wcześniejszych były utworzone rezerwy. Rezerwy te stały się kosztem podatkowym dopiero w roku 2015. Wartość wykorzystanych w ten sposób rezerw obniżających podstawę opodatkowania w roku 2015 wyniosła ok 5,3 mln PLN.

Jednocześnie, w roku 2015 Spółka musiała zwiększyć wartość rezerwy na odroczony podatek dochodowy o 761 tys. PLN. Zwiększenie tej rezerwy netto (po skorygowaniu o równoczesne zwiększenie aktywa na podatek dochodowy) wyniosło 431 tys. PLN. Rezerwa ta wynika z różnic pomiędzy ujęciem podatkowym a rachunkowym poszczególnych pozycji bilansowych.

4.1.2 Sytuacja majątkowa

Sytuację majątkową Spółki na ostatni dzień roku 2015 oraz 2014 prezentuje poniższy bilans.

AKTYWA (w tys. zł)	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2013
AKTYWA TRWAŁE	64 572	57 787	44 238
Wartość firmy	0	0	0
Wartości niematerialne	580	582	379
Rzeczowe aktywa trwałe	60 706	54 237	41 338
Nieruchomości inwestycyjne	1 978	1 978	1 978
Inwestycje w jednostkach zależnych	0	0	0
Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych	0	0	0
Należności i pożyczki	0	0	0
Pochodne instrumenty finansowe	0	0	0
Pozostałe długoterminowe aktywa finansowe	0	0	0
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	0	0	0
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	1 307	990	543
AKTYWA OBROTOWE	42 866	34 051	37 233
Zapasy	18 981	10 965	14 435
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	18 481	19 105	15 135
Krótkoterminowe należności pozostałe	3 492	1 008	3 277
Pożyczki	0	0	0
Pochodne instrumenty finansowe	0	0	0
Pozostałe krótkoterminowe aktywa finansowe	0	0	0
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	550	880	718
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1 362	2 093	3 668
Aktywa zaklasyfikowane jako przeznaczone do sprzedaży	0	0	0
AKTYWA RAZEM:	107 437	91 838	81 471
PASYWA (w tys. zł)	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2013
KAPITAŁ WŁASNY	60 625	38 583	31 489

Kapitał własny przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej



Udziały niedające kontroli

ZOBOWIĄZANIA DŁUGOTERMINOWE	13 889	17 019	20 627
Kredyty, pożyczki, inne instrumenty dłużne	5 828	10 620	15 026
Leasing finansowy	1 649	572	1 096
Pochodne instrumenty finansowe	0	0	0
Pozostałe zobowiązania	0	0	0
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	2 274	1 515	134
Zobowiązania i rezerwy z tytułu świadczeń pracowniczych	70	0	0
Pozostałe rezerwy długoterminowe	38	75	113
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	4 030	4 237	4 258
ZOBOWIĄZANIA KRÓTKOTERMINOWE	32 923	36 235	29 355
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	18 399	19 361	16 923
Zobowiązania pozostałe	5 483	6 249	4 193
Zobowiązania z tytułu bieżącego podatku dochodowego			458
Kredyty, pożyczki, inne instrumenty dłużne	4 091	3 557	6 844
Leasing finansowy	4 266	6 098	725
Pochodne instrumenty finansowe			0
Zobowiązania i rezerwy z tytułu świadczeń pracowniczych	426	693	0
Pozostałe rezerwy krótkoterminowe	38	38	38
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	220	239	184
Zobowiązania związane z aktywami przeznaczonymi do sprzedaży	0	0	0
PASYWA RAZEM:	107 437	91 838	81 471

Do najistotniejszych środków trwałych Spółki należą: (i) nieruchomości oraz (ii) urządzenia techniczne.

Nieruchomości

Spółka pozostaje wyłącznym właścicielem dwóch nieruchomości gruntowych położonych w miejscowości Dziadkowskie – Folwark. Pierwsza z ww. nieruchomości jest nieruchomością niezabudowaną, kwalifikowaną obecnie jako nieruchomość rolna. Spółka nie wykorzystuje obecnie tej nieruchomości na cele prowadzenia działalności gospodarczej.

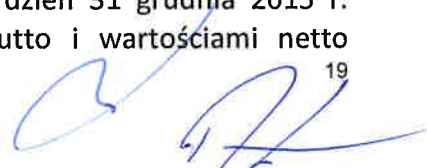
Z kolei druga z ww. nieruchomości jest nieruchomością zabudowaną, na której zlokalizowany jest zakład produkcyjny. Na tej nieruchomości są ustanowione obciążenia hipoteczne na rzecz ING Banku Śląskiego SA.

Łączna wartość netto nieruchomości należących do Grupy na dzień 31 grudnia 2015 r. wynosi 34.774 tys. PLN.

Spółka wynajmuje również część nieruchomości położonej w Warszawie, przy ul. Matyldy 35. Spółka wykorzystuje wynajmowany lokal w celu prowadzenia działalności gospodarczej, na siedzibę.

W roku 2015 Spółka zwiększyła wartość posiadanych nieruchomości – największy wpływ na to zwiększenie miało oddanie do użytkowania zmodernizowanego i rozbudowanego budynku socjalno-biurowego; nakłady na ten budynek wyniosły 3.955 tys. PLN.

Łączna wartość brutto nieruchomości należących do Grupy na dzień 31 grudnia 2015 r. wynosiła 40.955 tys. PLN. Różnica pomiędzy wartościami brutto i wartościami netto



nieruchomości Emitenta wykazywanymi w sprawozdaniu jednostkowym a wartościami wykazywanymi w sprawozdaniu skonsolidowanym wynika z przeszacowania wartości tych nieruchomości na potrzeby zaadaptowania dla sprawozdań skonsolidowanych Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej.

Urządzenia techniczne i maszyny

W grupie urządzeń technicznych i maszyn najważniejszą pozycję stanowią linie produkcyjne do produkcji napojów rozlewanych w opakowania aluminiowe oraz w opakowania PET. Dodatkowo, Spółka posiada linię do rozlewu napojów w opakowania szklane.

Majątek obrotowy

Zapasy surowców i opakowań

Wartość netto zapasów surowców, opakowań i materiałów na dzień 31 grudnia 2015 r. wynosiła 9.777 tys. PLN i była większa o 3.412 tys. PLN od stanu na dzień 31 grudnia 2014 r. Dominującą pozycją w zapasach surowców i opakowań zajmują opakowania aluminiowe (puszki i wieczka), które na dzień 31 grudnia 2015 r. stanowiły ok. 52,5% wartości całkowitej tej grupy zapasów; na dzień 31 grudnia 2014 r. opakowania aluminiowe stanowiły ok. 53,1% wartości całkowitej.

Zapasy wyrobów gotowych

Wartość netto zapasów wyrobów gotowych na dzień 31 grudnia 2015 r. wynosiła 8.959 tys. PLN i była większa o 4.609 tys. PLN od stanu na dzień 31 grudnia 2014 r. W tej kwocie wartość napojów w puszkach aluminiowych to 8.766 tys. PLN., a napojów w butelkach PET – 193 tys. PLN.

Należności handlowe

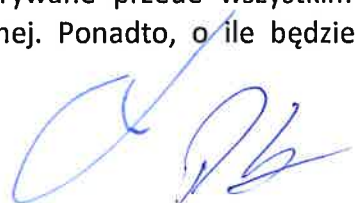
Wartość należności handlowych netto Grupy na dzień 31 grudnia 2015 r. wynosiła 18.481 tys. PLN i była niższa o 624 tys. PLN od stanu na dzień 31 grudnia 2014 r. Należności przeterminowane brutto Emitenta wynosiły na dzień 31 grudnia 2015 r. 4.311 tys. PLN wobec kwoty 4.498 tys. PLN na dzień 31 grudnia 2014 r. Około 58% należności przeterminowanych brutto Emitenta na dzień 31 grudnia 2015 r. stanowiły należności przeterminowane do 30 dni.

Zobowiązania handlowe

Wartość netto zobowiązań handlowych na dzień 31 grudnia 2015 r. wynosiła 18.399 tys. PLN i była niższa o 962 tys. PLN od stanu na dzień 31 grudnia 2014 r. Dominujący udział w zobowiązaniach handlowych mają zobowiązania wobec dostawców puszek i cukru – ich łączna wartość na dzień 31 grudnia 2015 stanowiła ok. 56% całości zobowiązań handlowych; udział tych zobowiązań w całości zobowiązań handlowych na dzień 31 grudnia 2014 r. wynosił ok. 47%.

4.1.3 Sytuacja pieniężna

Grupa wykorzystuje środki pieniężne przede wszystkim na finansowanie działalności operacyjnej, pokrycie nakładów inwestycyjnych oraz na spłatę wymagalnych zobowiązań. Historycznie, głównymi źródłami zapewnienia płynności finansowej Grupy były posiadane środki pieniężne, kredyty bankowe, leasingi oraz środki uzyskane w ramach faktoringu. W najbliższej przyszłości potrzeby finansowe Grupy będą pokrywane przede wszystkim ze środków pieniężnych generowanych z działalności operacyjnej. Ponadto, o ile będzie to



konieczne, ze względu na wzrost skali działalności Grupy, źródłem finansowania jej działalności może być także finansowanie dłużne.

W grudniu 2015 roku Emitent pozyskał środki z nowej emisji akcji w wysokości ok. 19.576 tys. PLN brutto. Kwota pozostała po odjęciu kosztów pozyskania tych środków (w wysokości netto ok. 1 029 tys. PLN) zostanie wykorzystana na finansowanie potrzeb inwestycyjnych Spółki.

Biorąc pod uwagę czas finansowania, zobowiązania finansowe Spółki na dzień 31 grudnia 2015 roku w kwocie całkowitej 46.811 tys. PLN podzielić można na:

- finansowanie długoterminowe na łączną kwotę 13.888 tys. PLN;
- finansowanie krótkoterminowe na łączną kwotę 32.923 tys. PLN).

Struktura czasowa finansowania zewnętrznego Spółki na dzień 31 grudnia 2014 r. w kwocie całkowitej 53.254 tys. PLN kształtowała się następująco:

- finansowanie długoterminowe na łączną kwotę 17.019 tys. PLN;
- finansowanie krótkoterminowe na łączną kwotę 36.235 tys. PLN.

Istotny spadek zobowiązań na dzień 31 grudnia 2015 roku wynika z otrzymania przez Spółkę środków z nowej emisji akcji. Relacja sumy zobowiązań długoterminowych i krótkoterminowych do wartości aktywów Spółki wynosiła na dzień 31 grudnia 2015 r. 39,5%. Spółka przewiduje, że – po wydatkowaniu środków z emisji na działania inwestycyjne – udział zadłużenia w finansowaniu aktywów Spółki wzrośnie.

Spółka dąży jednocześnie do poszerzenia refinansowania należności handlowych poprzez faktoring. Z uwagi na planowane zwiększenie obrotów oraz rozwój asortymentowy w kolejnych latach, Spółka nie wyklucza zwiększenia limitów kredytów obrotowych w bankach finansujących działalność Spółki lub zaciągnięcia takich kredytów w bankach, z którymi obecnie Spółka nie współpracuje.

Lista kredytów i pożyczek, z których Spółka finansuje swoją działalność, z wyszczególnieniem kredytodawców i pożyczkodawców oraz kwot poszczególnych zobowiązań na dzień 31 grudnia 2015 roku została umieszczona w rozdziale 3 niniejszego sprawozdania. Łączne saldo zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek wynosiło 9.918 tys. zł. na dzień 31 grudnia 2015 roku. Ww. saldo składa się z zobowiązań długoterminowych w kwocie 5.828 tys. PLN oraz zobowiązań krótkoterminowych w kwocie 4.091 tys. PLN.

Zobowiązania z tytułu leasingu Spółki wyniosły na dzień 31 grudnia 2015 roku 2.282 tys. zł. Długoterminowa część zobowiązań leasingowych na dzień 31 grudnia 2015 r. wynosiła 1.649 tys. PLN, a część krótkoterminowa 633 tys. PLN. Umowy leasingowe z wyszczególnieniem kwot zobowiązania na dzień 31 grudnia 2015 roku zostały również przedstawione w rozdziale 3 niniejszego sprawozdania.

Zdaniem Zarządu, obecna sytuacja pieniężna Spółki pozwala kontynuować założony plan inwestycyjny. Spółka przewiduje, że najpoważniejsze potrzeby gotówkowe w przyszłości będą związane z finansowaniem programu inwestycyjnego Spółki oraz z modernizacją infrastruktury produkcyjnej.

Przepływy pieniężne

Poniższa tabela przedstawia dane ze skonsolidowanego sprawozdania z przepływów pieniężnych za okres zakończony w dniu 31 grudnia 2014 roku i 31 grudnia 2015 roku.



	<i>Od 1 stycznia do 31 grudnia</i>	
	2014	2015
Przepływy pieniężne	<i>(w tys. PLN)</i>	
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	18 478	9 926
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-10 356	-10 403
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-9 698	-254
Razem przepływy pieniężne netto	-1 575	-731
Środki pieniężne na początek okresu	3 668	2 093
Środki pieniężne na koniec okresu	2 093	1 362

Podstawowe pozycje sprawozdania z przepływów pieniężnych zostały opisane poniżej.

Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej

Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej są generowane przez Spółkę w trakcie prowadzenia działalności gospodarczej. Zgodnie z MSR 7 sprawozdanie z przepływów pieniężnych, Spółka oblicza przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej metodą pośrednią. Zgodnie z tą metodą, przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej oblicza się, stosując odpowiednie korekty w stosunku do zysku (straty) brutto z działalności operacyjnej. Korekty te obejmują pozycje, takie jak amortyzacja, odsetki i udziały w zyskach (dywidendy), zyski (straty) z działalności inwestycyjnej, zmiana stanu rezerw, zmiany stanu zapasów, zmiany stanu należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych, zmiany stanu zobowiązań z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych, zmiany stanu rozliczeń międzyokresowych i podatek dochodowy zapłacony.

Wahania przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej są związane głównie z poziomem zapasów oraz należności w Spółce. Pozycja zapasów jest tworzona przede wszystkim przez wyroby gotowe oraz surowce i opakowania do produkcji. Na dzień 31 grudnia 2015 r. wartość zapasów - zarówno surowców, jak i wyrobów gotowych – wzrosła o 8.016 tys. PLN wobec stanu na 31 grudnia 2014 r. Wzrost zapasów w dużej mierze związany był z niższą od oczekiwanej sprzedażą produktów w czwartym kwartale 2015 r.

Wzrost pozycji należności o 1.860 tys. PLN wynika ze wzrostu należności z tytułu podatków i ceł, a w szczególności z tytułu należnego do zwrotu podatku VAT w wysokości 2.839 tys. PLN. Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania ww. podatek VAT został Spółce zwrócony. Poziom należności handlowych na dzień 31 grudnia 2015 r. obniżył się o 624 tys. PLN wobec stanu na dzień 31 grudnia 2014 r. Dla zwiększenia płynności w obszarze należności Spółka wykorzystuje faktoring niepełny.

Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej

Z uwagi na prowadzone przez Spółkę inwestycje, przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej wykazują w ostatnich latach wartości ujemne i obejmują nakłady na rzeczowe aktywa trwałe oraz oprogramowanie wykorzystywane w działalności prowadzonej przez Spółkę.

Poziom nakładów inwestycyjnych poniesionych przez Grupę w roku 2015 był zbliżony do poziomu z roku 2014 i wyniósł 11.442 tys. PLN w porównaniu do kwoty 10.521 tys. PLN w roku wcześniejszym. W roku 2015 Spółka dokonała również sprzedaży środków trwałych uzyskując z tego tytułu wpływy w wysokości 1.039 tys. PLN. Szczegółowy opis działań inwestycyjnych znajduje się w niniejszym sprawozdaniu w punkcie 4.2 Inwestycje.

Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej



Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej zarówno w roku 2015, jak i 2014 obejmowały działalność kredytową Spółki, wraz z przepływami z tytułu faktoringu oraz wypłaty realizowane dla właścicieli z tytułu nabywania akcji własnych Spółki w celu umorzenia. W roku 2015 w tej grupie przepływów Spółka ujęła również środki, które pozyskała z przeprowadzonej emisji publicznej. W skonsolidowanym sprawozdaniu z przepływów pieniężnych, w roku 2015 wypłaty realizowane dla właścicieli z tytułu nabywania akcji własnych Spółki w celu umorzenia są ujęte jako zmniejszenie wpływów netto z emisji akcji, podczas gdy w roku 2014 były one prezentowane w pozycji obejmującej dywidendy i inne wypłaty na rzecz właścicieli.

Środki pieniężne i ich ekwiwalenty

Środki pieniężne obejmują środki pieniężne w banku i kasie. Środki pieniężne w banku oprocentowane są według zmiennej stopy opartej na stopach dziennych depozytów bankowych. Ekwiwalenty środków pieniężnych to krótkoterminowe depozyty bankowe, które są zakładane na różne okresy, w zależności od bieżących potrzeb gotówkowych Spółki, i oprocentowane według stóp krótkoterminowych depozytów bankowych lub indywidualnie negocjowanych przez Spółkę z bankami. Wszystkie środki pieniężne i ich ekwiwalenty są dostępne do wykorzystania przez Spółkę. Spółka nie posiada środków pieniężnych o ograniczonej możliwości wykorzystania.

4.1.4 Analiza wskaźnikowa

Poniższa tabela prezentuje zestawienie wybranych wskaźników finansowych Grupy za lata 2013, 2014 i 2015, charakteryzujące sytuację finansową Spółki w tych okresach.

Wskaźnik	Formuła obliczeniowa	Wartość wskaźnika		
		2015	2014	2013
przychody ze sprzedaży (tys. zł)		165 331	166 916	133 064
wynik finansowy netto *** (tys. zł)		13 560	12 072	4 335
kapitały własne ** (tys. zł)		60 625	38 583	37 102
suma aktywów (tys. zł)		107 437	91 838	81 471
rentowność majątku (ROA) (%)	wynik finansowy netto / suma aktywów na koniec okresu	12,6%	13,1%	5,3%
rentowność kapitału własnego (ROE) (%)	wynik finansowy netto / kapitały własne na początek okresu	34,8%	32,1%	11,7%
rentowność sprzedaży (%)	zysk netto ze sprzedaży / przychody ze sprzedaży	19,9%	11,3%	6,9%
rentowność netto (%)	wynik finansowy netto / przychody ze sprzedaży	8,2%	7,2%	3,6%
wskaźnik płynności I	aktywa obrotowe ogółem / zobowiązania krótkoterminowe	1,3	0,9	1,3

Wskaźnik	Formuła obliczeniowa	Wartość wskaźnika		
		2015	2014	2013
szybkość obrotu należności (w dniach)	należności z tytułu dostaw i usług* x 365 dni / przychody ze sprzedaży produktów i towarów	41	42	42
okres spłaty zobowiązań (w dniach)	zobowiązania z tytułu dostaw i usług x 365 dni / koszt własny sprzedaży	55	52	54
szybkość obrotu zapasów (w dniach)	zapasy x 365 dni / koszt własny sprzedaży	50	27	42
trwałość struktury finansowania	(kapitały własne + zobowiązania długoterminowe) / suma pasywów	75,3%	66,9%	69,5%
obciążenie majątku zobowiązaniami (%)	(pasywa ogółem – kapitały własny) / pasywa ogółem	43,6%	58%	61,3%

* przed pomniejszeniem o odpisy aktualizujące

** kapitał własny obejmuje kapitał przypadający akcjonariuszom Jednostki Dominującej i udziały niedające kontroli;

*** wynik finansowy netto obejmuje wynik przypadający akcjonariuszom Jednostki Dominującej i udziałowcom nieposiadającym kontroli

Wskaźniki rentowności

W roku 2015 Spółka utrzymała wysoką wartość wskaźnika rentowności majątku na poziomie 13,5% oraz osiągnęła wzrost wartości wskaźnika rentowności kapitałów własnych do poziomu 41,9%. Zdaniem Zarządu świadczy to o sprawnym wykorzystywaniu przez Spółkę swoich składników majątkowych oraz o efektywnej strukturze finansowania działalności Spółki.

Wskaźnik rentowności sprzedaży obniżył się w roku 2015 do poziomu 10,2%, co w dużej mierze było związane z wyższymi kosztami wynagrodzeń oraz wyższą amortyzacją.

Wskaźnik rentowności netto w roku 2015 wzrósł do poziomu 7,9%. Wzrost ten przede wszystkim wynika z dodatniego salda z pozostałej działalności operacyjnej, a również z mniejszej efektywnej stawki podatku dochodowego.

Wskaźniki zadłużenia

Obciążenie majątku Spółki zobowiązaniami uległo w roku 2015 istotnemu zmniejszeniu do poziomu 45,2%. To zmniejszenie przede wszystkim było rezultatem przeprowadzenia przez Spółkę nowej emisji akcji i zwiększenia w ten sposób kapitałów własnych. Obecny poziom zadłużenia Spółki jest, zdaniem Zarządu, bezpieczny i pozwala na kontynuowanie zaplanowanego programu inwestycyjnego.

Wskaźniki płynności

Wzrost wskaźnika płynności I w roku 2015 również związany jest z nową emisją akcji: Spółka była w stanie sfinansować wyższy poziom majątku obrotowego bez zwiększania zobowiązań. W roku 2015 Spółka była w stanie skrócić termin ściągalności należności do 40 dni. Jednocześnie skróceniu uległ okres spłaty zobowiązań do 47 dni. Oba ww. wskaźniki wykazują tendencję malejącą od trzech lat, co – zdaniem Zarządu – jest związane z rosnącą dojrzałością gospodarczą rynku, na którym działa Spółka. Istotny wzrost wskaźnika szybkości obrotu zapasami w roku 2015 wynika z dużego wzrostu stanu zapasów opakowań i wyrobów gotowych na koniec okresu.

4.2 Inwestycje

W latach 2013 i 2014 nakłady inwestycyjne wyniosły odpowiednio 5,8 mln PLN oraz 10,5 mln PLN. Nakłady inwestycyjne Grupy w roku zakończonym 31 grudnia 2014 roku dotyczyły głównie rzeczowych aktywów trwałych, z czego (i) 7 mln PLN Grupa wydała na nowe urządzenia i linie produkcyjne, (ii) 2,3 mln PLN stanowiły wydatki na infrastrukturę oraz (iii) 1,2 mln PLN stanowiły wydatki na odtworzenie środków trwałych.

W 2015 roku Grupa kontynuowała rozpoczęte inwestycje ponosząc nakłady o wartości 11 442 tys. PLN (stan na dzień 31 grudnia 2015 roku). W tym można wyodrębnić nakłady związane z następującymi produktami:

- produkty w puszcze aluminiowej rozlewane na linii KHS – 1 161 tys. PLN;
- produkty w opakowaniu pet – 770 tys. PLN;
- produkty w puszcze aluminiowej rozlewanych na małym monobloku (linia puszkowa mała wydajność) – 630 tys. PLN.

Ponadto możemy wyodrębnić nakłady na:

- urządzenia wspomagające rozlew produktów do opakowań wszystkich typów – 3 753 tys. PLN;
- urządzenia wspomagające produkcję wyrobów w puszcze aluminiowej bez względu na linię, na której są rozlewane – 165 tys. PLN.

Inwestycje w zaplecze w roku 2015 wyniosły:

- magazyny i transport wewnętrzny – 2 285 tys. PLN;
- oprogramowanie i infrastruktura informatyczna – 361 tys. PLN;
- zaplecze socjalne / budynek, pomieszczenia Laboratorium – 1.685 tys. PLN.

Ponadto w siedzibie zarządu Emitenta w Warszawie poniesiono nakłady na bazę komunikacyjną (powiększenie floty samochodowej) w wysokości 215 tys. PLN.

W roku 2016 Emitent zamierza kontynuować swój plan inwestycyjny opisany w prospekcie emisyjnym. Główne kierunki planowanych i realizowanych działań inwestycyjnych są opisane w punkcie 4.3 niniejszego sprawozdania.

Emitent ocenia, iż posiadane zasoby finansowe uwzględniające również możliwość zmiany w strukturze finansowania działalności są wystarczające do realizacji planu inwestycyjnego w perspektywie 2016 roku.

4.3 Wykorzystanie środków z emisji papierów wartościowych

Emitent pozyskał w roku 2015 środki z nowej emisji akcji w wysokości 19.576 tys. PLN brutto. Po odjęciu kosztów pozyskania tych środków wpływ netto z nowej emisji wyniósł 18.547 tys. PLN. Środki te zasiliły rachunek bieżący Emitenta powodując w pierwszej kolejności zmniejszenie wykorzystania kredytów w rachunku bieżącym.

Spółka planuje przeznaczyć całość środków z emisji akcji na inwestycje w Zakładzie Produkcyjnym Dziadkowskie – Folwark. Podstawowe cele planowanych inwestycji są następujące:

- rozbudowa parku maszynowego pozwalająca na istotne zwiększenie mocy produkcyjnych;
- rozbudowa zaplecza magazynowego pozwalająca na zmniejszenie kosztów magazynowania zewnętrznego oraz na istotne usprawnienie systemu zarządzania zapasami wyrobów gotowych (realizowanie zasady FIFO, zwiększenie oferowanego poziomu jakości dostaw do odbiorców);
- dostosowanie zaplecza medialnego do zwiększonego wolumenu produkcji;



- doposażanie laboratorium pozwalające na prowadzenie badań dla najbardziej wymagających klientów;
- instalacja systemów pomiaru wydajności poszczególnych linii pozwalająca na ciągłą kontrolę wydajności produkcji i na zwiększenie sprawności zarządzania procesami produkcji.

Emitent wykorzystuje pozyskane środki sukcesywnie, realizując cele opisane w Prospekcie emisyjnym. W szczególności, Emitent dokonał unowocześnienia transportu wewnętrznego modernizując park wózków widłowych (wartość inwestycji: ok. 1,8 mln PLN); Emitent zamówił wysoko wydajny monoblok do rozlewu napojów w puszki aluminiowe (wartość inwestycji wyniesie ok. 5,0 mln PLN), maszyny do linii do napojów w puszkach (paletyzator, pakowaczka i pasteryzator o łącznej wartości ok. 5,3 mln PLN), owijkarkę palet Grasso (wartość ok. 0,2 mln PLN), transportery (wartość ok. 1,3 mln PLN), formy do wydmuchiarki (wartość ok. 0,3 mln PLN). Emitent rozpoczął również prace budowlane związane z rozbudową budynku socjalnego na potrzeby chłodni i laboratorium (wartość prac wyniesie w roku 2016 ok. 1,5 mln PLN) oraz prace związane z budową magazynu (wartość prac wyniesie w roku 2016 ok. 3,8 mln PLN).

Emitent opłaca realizowane inwestycje w sposób stopniowy, w ratach. Przy finansowaniu inwestycji Emitent wykorzystuje środki własne oraz wspomaga się finansowaniem zewnętrznym (leasingi). Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółka powzięła zobowiązania inwestycyjne o wartości ok. 20 mln PLN. Na opłacanie tych inwestycji Spółka wykorzystała ok. 7 mln PLN pozyskanych z emisji akcji. Pozostałe środki z emisji Emitent planuje wykorzystywać przez cały rok 2016 oraz część roku 2017 (z możliwością przedłużenia tego terminu w przypadku uzyskania finansowania zewnętrznego).

4.4 Przewidywana sytuacja finansowa

Emitent oczekuje, że tendencje rynkowe polegające na stopniowym wzroście spożycia produktów spożywczych i napojów oraz wzroście wolumenu zamówień na napoje na rynkach, na których działa Emitent utrzymają się. Skala tego wzrostu – zdaniem Emitenta – będzie powiązana z sytuacją gospodarczą Unii Europejskiej i z globalną koniunkturą.

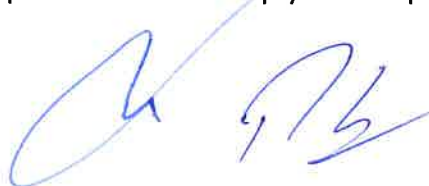
Emitent oczekuje, że oczekuje, że rezultaty finansowe prowadzonej działalności pozwolą mu kontynuować rozpoczęty program inwestycyjny przy jednoczesnej realizacji polityki dywidendowej.

4.5 Polityka w zakresie wypłaty dywidendy

Obecna polityka Spółki w zakresie wypłaty dywidendy zakłada wypłatę dywidendy według obowiązujących przepisów prawa oraz w zakresie, w jakim Spółka będzie posiadała środki pieniężne, które mogą zostać przeznaczone na wypłatę dywidendy, z uwzględnieniem czynników mających wpływ na sytuację finansową Spółki, wyników działalności i wymogów kapitałowych.

Uchwałę w sprawie podziału zysku i wypłaty dywidendy podejmuje zwyczajne Walne Zgromadzenie. Akcjonariuszom przysługuje prawo do wypłaty zaliczki na poczet przewidywanej dywidendy na koniec roku obrotowego, jeżeli Spółka posiada środki wystarczające na wypłatę, a zatwierdzone sprawozdanie finansowe za poprzedni rok wykazuje zysk. Termin wypłaty dywidendy nie powinien być dłuższy niż 2 (dwa) miesiące od dnia podjęcia uchwały o podziale zysku.

Zgodnie z polityką w zakresie wypłaty dywidendy intencją Spółki jest przeznaczanie na dywidendę od 33% do 80% zysku netto, w zależności od potrzeb w zakresie płynności Spółki,



począwszy od zysku za rok 2015. Na dzień sporządzenia niniejszego Sprawozdania Zarząd Spółki nie podjął decyzji odnośnie rekomendowania podziału zysku netto za 2015 r.

4.6 Istotne pozycje pozabilansowe

Na dzień 31 grudnia 2015 roku Grupa posiadała zobowiązania warunkowe wynikające z zabezpieczeń zawartych w umowach związanych z finansowaniem. Wartość tych zobowiązań nie przekraczała wartości wykazanych w sprawozdaniach finansowych w pozycji zobowiązań z tytułu kredytów oraz innych zobowiązań finansowych (leasingi), a także sald rozliczeń międzyokresowych przychodów związanych z dotacjami. Grupa nie posiadała innych zobowiązań pozabilansowych, w tym warunkowych. Grupa korzysta z gwarancji zarówno bankowych, jak i ubezpieczeniowych.

Na dzień 31 grudnia 2015 roku Grupa nie posiadała zobowiązań pośrednich i innych zobowiązań pozabilansowych.

4.7 Prognozy wyników finansowych

Emitent nie publikuje prognozy wyników na dany rok obrotowy.

4.8 Zasady sporządzenia sprawozdań finansowych oraz podstawa publikacji raportu

Niniejsze Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej Krynica Vitamin w okresie od 1 stycznia – 31 grudnia 2015 roku zawiera informacje, których zakres został określony w § 91 oraz § 92 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim („Rozporządzenie”). Sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej Krynica Vitamin zawarte w ramach raportu za rok obrotowy 2015 sporządzone zostało zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej zatwierdzonymi przez Unię Europejską („MSSF”). MSSF obejmują standardy i interpretacje zaakceptowane przez Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości („RMSR”) oraz Komitet ds. Interpretacji Międzynarodowej Sprawozdawczości Finansowej („KIMSF”).

Raport roczny, którego elementem jest ww. sprawozdanie finansowe oraz niniejsze sprawozdanie z działalności zostało sporządzone na podstawie ust. 1 pkt 3 oraz ust. 2 § 92 Rozporządzenia.

5 Perspektywy rozwoju Grupy Kapitałowej oraz ryzyka i zagrożenia

5.1 Strategia Grupy Kapitałowej

Celem nadrzędnym Grupy jest umacnianie czołowej pozycji na rynku polskim, jak również kreowanie silnej pozycji na rynkach zagranicznych, w celu zwiększenia wartości Grupy dla jej akcjonariuszy.

Strategia rozwoju Grupy polega również na ciągłej poprawie jakości produktów oraz obniżaniu kosztu jednostkowego produkcji. Spółka osiąga ten cel poprzez (i) optymalizację łańcucha dostaw, (ii) ograniczanie strat w procesie produkcji i strat magazynowych, (iii) rozwój technologiczny oraz (iv) udoskonalanie procesu planowania produkcji i zarządzania zapasami. Średnioterminowym celem jest również skuteczne wzmocnienie pozycji na rynku produkcji napojów CSD. Spółka planuje także wejście na rynek produkcji napojów proteinowych.

Kolejnym obszarem strategii jest wspieranie obecnych klientów w rozwijaniu innowacyjnych produktów. Spółka utrzymuje dedykowane centrum R&D – punkt generacji oraz wdrożeń projektów. Kluczowym elementem innowacji jest elastyczność produkcji i możliwość

stworzenia krótkich serii testowych. Spółka modyfikuje linie w ten sposób, aby zminimalizować straty przy krótkich seriach oraz zoptymalizować czas zmiany formatu opakowań. Plany rozwoju Grupy, przewidują rozbudowę zakładu w kolejnych latach, oraz wdrożenie nowych rozwiązań technologicznych. Działania te pozwolą rozwinąć możliwości produkcyjne Grupy, to znaczy zwiększyć wielkość produkcji napojów znajdujących się aktualnie w ofercie oraz wprowadzić nowe rodzaje napojów gazowanych i niegazowanych.

Misją Grupy jest świadczenie kompleksowej usługi i wsparcia klienta od samego początku, czyli od zrodzenia się koncepcji, poprzez cały proces produkcji i logistyki.

Strategią Grupy jest pozyskiwanie klientów poprzez profesjonalną obsługę zapewniającą najwyższą jakość współpracy, a także poszerzenie możliwości produkcyjnych i rozrost asortymentu świadczonych usług, tak by móc sprostać nowym potrzebom rynku i oczekiwaniom odbiorców.

Grupa będzie rozwijać swoją działalność dystrybuując produkty na polski i zagraniczne rynki. Ambicją Grupy jest zostanie liderem rozlewu napojów w puszkach w Europie Środkowej, poprzez budowę mocnego zaplecza produkcyjnego i możliwość zaoferowania atrakcyjnych usług. Według Emitenta, jest to cel realny, ze względu na dotychczasową dynamikę rozwoju Grupy oraz wzrost sprzedaży.

Istotne nowe produkty Grupy

Grupa opracowuje nowe receptury napojów funkcjonalnych na podstawie informacji i instrukcji udzielanych od klientów. Instrukcje przekazywane przez klientów zawierają między innymi opis funkcjonalności, smaku, koloru, zapachu produktu. Grupa rozwija unikalne i innowacyjne receptury „na życzenie”, które mogą wzbogacić ofertę produktów oferowanych klientom.

W ofercie najnowszych produktów znajdują się następujące produkty wprowadzone w latach 2014-2015:

- napoje hipertoniczne z sokami owocowymi i witaminami dostarczające przede wszystkim energii;
- napoje izotoniczne skonstruowane w taki sposób, aby nawodnić organizm oraz optymalnie uzupełnić gospodarkę elektrolitów utraconych podczas wysiłku fizycznego;
- napoje na bazie naturalnych składników słodzone naturalnym ekstraktem owocowym, stewią, zawierające naturalne barwniki lub barwione koncentratami z owoców i warzyw;
- suplementy diety wzbogacone o soki owocowe oraz minerały i witaminy;
- napoje na bazie ekstraktów herbaty typu *Ice Tea*;
- napoje energetyzujące wzbogacone w m.in. witaminy, aminokwasy, żeńszeń i dodatki funkcjonalne, takie jak magnez;
- napoje na bazie naturalnego słodu tzw. malt-drinki, napoje maltowe;
- napoje niskoalkoholowe, m.in. cydry, alkopopy (na bazie wódek lub spirytusu);
- napoje z gamy „Zdrowy wybór” – 0,00% alkoholu.

Z kolei w kolejnych latach Grupa planuje szczególnie skupić się na rozwoju poniższych grup produktowych:

- napoje gazowane CSD;
- kawa na zimno;
- napoje z sokiem owocowym i cząstkami pakowane w tzw. puszkę – PET;
- napoje proteinowe;
- napoje funkcjonalne dedykowane dla określonej grupy konsumentów, wzbogacone minerałami, witaminami, zawierające dodatek wyselekcjonowanych ekstraktów i aminokwasów;



- napoje niskoalkoholowe na bazie piwa;
- napoje herbaciane na bazie ekstraktu świeżo parzonej herbaty typu *Brewed Tea*;
- napoje hipotoniczne z różnorodnej gamy smaków do wyboru, takich jak: jabłko, truskawka, czy ananas.

W zakresie powyższych grup produktowych obecnie trwają zaawansowane prace rozwojowe, których zakończenie planowane jest w 2016 roku.

5.2 Perspektywy i czynniki rozwoju Grupy Kapitałowej

Kluczowe czynniki i ważne trendy mające wpływ na wyniki operacyjne i finansowe

Poniższe czynniki i ważne tendencje rynkowe miały – zdaniem Zarządu Emitenta - istotny wpływ na jej wyniki operacyjne i finansowe w omawianych okresach i - o ile nie wskazano inaczej - będą one nadal miały istotny wpływ na jej wyniki operacyjne i finansowe w przyszłości:

- konkurencja na rynku producentów napojów (bardzo istotne);
- kształtowanie się cen podstawowych surowców, w szczególności cukru, barwników oraz cen opakowań (bardzo istotne);
- wzrost skali działalności Grupy, z uwzględnieniem rynków zagranicznych (umiarkowanie istotne);
- zmiany w strukturze handlu detalicznego w Polsce (umiarkowanie istotne);
- warunki pogodowe wpływające na wielkość sprzedaży wybranych napojów (umiarkowanie istotne);
- optymalizacja kosztów działalności Grupy (istotne);
- zawieranie istotnych umów przez spółki z Grupy w zakresie podstawowej działalności operacyjnej Grupy (umiarkowanie istotne);
- sytuacja gospodarcza w Polsce oraz dynamika zmian PKB, która ma znaczący wpływ na wysokość obserwowanego popytu konsumenckiego w poszczególnych segmentach rynku spożywczego (umiarkowanie istotne).

Grupa systematycznie monitoruje kluczowe czynniki, mające wpływ na działalność operacyjną i wynik finansowy Grupy oraz prowadzi działania mające na celu ograniczenie wpływu zidentyfikowanych ryzyk na wyniki finansowe.

Zdaniem Grupy, czynnikiem który wpłynie istotnie na wyniki osiągnięte przez Grupę w roku 2016 i następnych są prowadzone przez Grupę działania inwestycyjne, które mają doprowadzić m.in. do podwojenia zdolności produkcyjnych w wytwarzaniu napojów pakowanych w puszki aluminiowe.

Poza czynnikami opisanymi oraz pozostałymi informacjami opisanymi poniżej w rozdziale „Ryzyko prowadzonej działalności” Grupa nie identyfikuje innych tendencji, niepewności, żądań, zobowiązań czy zdarzeń, które z dużym prawdopodobieństwem mogłyby istotnie wpłynąć na perspektywy Grupy w bieżącym roku obrotowym.

Szczegółowa charakterystyka zidentyfikowanych czynników i trendów mających wpływ na wyniki Grupy zamieszczona jest poniżej.

Sytuacja gospodarcza w Polsce

Działalność Grupy w znacznej części skupiona jest na obszarze Polski, a tym samym trendy makroekonomiczne w polskiej gospodarce, a w szczególności ogólny rozwój gospodarczy oraz rozwój na rynkach, na których Grupa prowadzi działalność, miały w przeszłości oraz będą miały w przyszłości znaczący wpływ na wyniki Grupy.

Należy pamiętać, że około 48% wartości przychodów w roku 2015 stanowiła sprzedaż zrealizowana w ramach eksportu i wewnątrzwspólnotowej dostawy towarów. Głównymi rynkami eksportowymi są kraje takie jak: Zjednoczone Emiraty Arabskie, Izrael, Francja,

Palestyna, Nigeria, czy Kenia. Europejskie rynki zbytu to przede wszystkim odbiorcy w Niemczech, Republice Czeskiej, Litwie, Słowacji oraz w Rumunii. Tym samym koniunktura gospodarcza panująca w krajach Unii Europejskiej, jak również na Bliskim Wschodzie będzie miała kluczowe znaczenie dla osiąganych przychodów z tytułu sprzedaży eksportowej.

Konkurencja na rynku napojów

Grupa jest jednym z czołowych producentów napojów w Polsce i coraz bardziej liczącym się uczestnikiem rynku światowego. Silne wzrosty przychodów, jakie Grupa zanotowała w ostatnich latach wpłynęły na umocnienie pozycji na rynku polskim. Spośród polskich producentów napojów energetycznych, które generują ponad 90% przychodów, Grupę wyróżnia pełna elastyczność i możliwość pełnego dopasowania produktu do potrzeb klienta. Głównym producentem napojów na rynku polskim, którego Grupa postrzega jako bezpośredniego konkurenta jest spółka FoodCare Sp. z o.o., która posiada w ofercie pełną gamę napojów energetycznych w markach własnych takich jak: Black, N-Gine, Blow, czy 4-Move i dysponuje podobnymi mocami produkcyjnymi co Grupa.

Na rynku producentów europejskich Grupa coraz mocniej konkuruje z dużymi podmiotami, takimi jak Refresco Gerber N.V. oraz DIS B.V. z Holandii, którego Grupa postrzega jako bezpośredniego i najsilniejszego konkurenta. DIS B.V. dysponuje kilkoma liniami do rozlewu napojów w puszkach, we wszystkich wariantach pojemnościowych. Wg doniesień prasowych z 2016 r. spółka Refresco Gerber N.V. podpisała umowę nabycia 100% udziałów firmy DIS B.V.; wg informacji prasowych zamknięcie tej transakcji powinno nastąpić w drugim kwartale 2016 r.

Ciągły rozwój Grupy i poszerzanie oferty produktowej wpływa na to, że działalnością Grupy zainteresowane są światowe koncerny, które dostrzegają w polskim producencie ogromny potencjał. Grupa prowadzi rozmowy ze światowymi liderami produkcji napojów.

Wzrost skali działalności Grupy

Realizując strategię dynamicznego wzrostu, Grupa od początku swojej działalności stopniowo rozwija jej zakres w szczególności poprzez (i) wdrażanie nowych produktów, (ii) poszerzenie zakresu świadczonych usług rozlewu napojów oraz (iii) modernizację linii produkcyjnych w celu zwiększenia wydajności produkcji i obniżenie jednostkowych kosztów produkcji.

W minionych latach Grupa przeprowadziła wiele inwestycji ukierunkowanych na odtworzenie, jak i na podniesienie swoich zdolności produkcyjnych, wdrożenie nowych technologii i poprawę jakości swoich produktów. W szczególności Grupa (i) w roku 2014 w Zakładzie nr 1 w miejscowości Dziadkowskie – Folwark uruchomiła układ rozpuszczania cukru, (ii) dokonała zakupu nowej linii produkcyjnej o maksymalnej wydajności produkcyjnej 60 tys. sztuk na godzinę, (iii) dokonała zakupu wielu innych urządzeń pomocniczych, m.in. do pakowania, paletyzacji i laminacji opakowań. W roku 2015 Spółka kontynuowała prowadzone inwestycje, oddając do użytku m.in. budynek socjalno-biurowy, wymieniając park transportu wewnętrznego i zamawiając kolejne maszyny i urządzenia. W roku 2016 Spółka zamierza kontynuować swoje działania inwestycyjne rozbudowując m.in. swój park maszynowy, budując nową chłodnię i magazyny.

Optymalizacja kosztów działalności Grupy

W ostatnich latach Grupa przeprowadziła szereg działań mających na celu optymalizację kosztów działalności Grupy w odpowiedzi na zmieniające się warunki rynkowe, w szczególności przeprowadzając projekty inwestycyjne modernizujące zakład produkcyjny. Do najważniejszych projektów inwestycyjnych, które bezpośrednio przełożyły się na optymalizację kosztów produkcji zaliczyć należy:

- zakup linii produkcyjnej z systemem dozowania nalewu – obniżenie strat wsadu na linii produkcyjnej z poziomu 2,4% wielkości produkcji do poziomu 1%;



- wdrożenie systemu znakowania produktów Mobilny Magazynier, który ułatwia utrzymanie systemu magazynowania metodą FIFO, co wpływa na minimalizację strat magazynowych;
- projekt przejścia z oleju opałowego na olej popirolityczny wykorzystywany w procesie wytwarzania pary wodnej;
- projekt wymiany wózków widłowych napędzanych gazem propan-butan, na wózki widłowe napędzane energią elektryczną, co, poza efektem higienicznym, ograniczyło również poziom spalin, hałasu i emisji ciepła wewnątrz zakładu.

Podkreślić należy, że najważniejszym projektem optymalizacyjnym przeprowadzonym przez Grupę było uruchomienie monobloku KHS, który dzięki zwiększonej precyzji nalewu zmniejszył straty w zużyciu wsadu napojowego. Monoblok posiada także funkcjonalność szybkiej zmiany formatu, dzięki czemu czas przebrojenia linii został istotnie skrócony. W grudniu 2015 r. Grupa zamówiła kolejny monoblok KHS, który zostanie zainstalowany w trakcie 2016 r.

Grupa jest w trakcie rozbudowy własnej bazy magazynowej, co pozwoli na rezygnację lub zmniejszenie korzystania z usługi magazynowania zewnętrznego wyrobów gotowych.

Zawieranie umów przez Spółki Grupy w zakresie działalności operacyjnej

Przychody Grupy zależą w znacznym stopniu od realizacji umów z klientami na produkcję i dostawę produktów.

Umowy z kluczowymi klientami negocjowane są i zawierane w przeważającej większości w ostatnim kwartale roku poprzedzającego okres, którego będą dotyczyły. Umowy takie definiują minimalne wolumeny produkcji w danym okresie, ceny jednostkowe produktów oraz terminy realizacji poszczególnych zamówień przez Grupę. Niektóre umowy z klientami zawierają także informacje o karach umownych za niewywiązanie się z deklarowanych wolumenów, czy terminów realizacji zamówień.

Grupa za ważne z punktu widzenia prowadzonej działalności operacyjnej uważa także umowy zawierane z kluczowymi dostawcami. Za przygotowanie umów z dostawcami surowców i opakowań istotnych dla Grupy odpowiedzialny jest dział zakupów, który buduje portfel dostawców w oparciu o procedurę zakupową.

Perspektywy rozwoju

Zarząd uważa, że wzrost realnego PKB w Polsce w roku 2016 utrzyma się na poziomie wzrostu z ostatnich dwóch lat, tj. w przedziale 3,3-3,5%. Jednak tempo wzrostu będzie częściowo uzależnione od sytuacji gospodarczej w całej Unii Europejskiej oraz od globalnej koniunktury. Przewiduje się, że w 2016 roku tendencje rynkowe polegające na stopniowym wzroście spożycia produktów spożywczych i napojów oraz wzroście wolumenu zamówień na napoje utrzymają się. Ponadto, Zarząd oczekuje, że w tym okresie koszty Grupy – poza amortyzacją – wzrosną wolniej niż przychody. Zarząd oczekuje, że warunki polityczne i podatkowe dla prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce nie ulegną pogorszeniu.

5.3 Ryzyko prowadzonej działalności

Czynniki ryzyka związane z otoczeniem, w ramach którego Grupa prowadzi działalność

Ryzyko związane z otoczeniem makroekonomicznym

Działalność gospodarcza Emitenta prowadzona jest na rynku polskim, a także zagranicznym. Znaczna część przychodów Emitenta pochodzi z eksportu, dlatego na poziom przychodów Emitenta wpływ mają tendencje na rynkach światowych, głównie europejskim. Znaczący wpływ na wysokość osiągniętych przychodów przez Emitenta ma tempo wzrostu PKB, poziom dochodów oraz wydatków gospodarstw domowych, poziom wynagrodzeń, kształtowanie się polityki fiskalnej oraz monetarnej. Pogorszenie koniunktury gospodarczej na rynku może wpłynąć na zmniejszenie wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych, siły nabywczej

społeczeństwa i wysokości popytu konsumpcyjnego. Ewentualne spowolnienie gospodarcze na rynku może negatywnie wpłynąć na zakładaną przez Emitenta rentowność oraz planowaną dynamikę rozwoju.

Ryzyko związane z koniunkturą w branży, w której działa Emitent

Koniunktura w branży produkcji napojów, w której Emitent prowadzi działalność jest skorelowana z koniunkturą w branży sprzedaży detalicznej. Zarówno na rynku polskim, jak i europejskim czynniki wpływające na spadek wielkości sprzedaży detalicznej w sposób bezpośredni wpływają na pogorszenie sytuacji w każdym sektorze produkcyjnym.

Pewnym zagrożeniem dla Spółki jest możliwość zaprzestania lub ograniczenia działalności przez mniejszych odbiorców markowych ze względu na postępującą konsolidację branży.

Ryzyko stóp procentowych

Emitent prowadząc działalność korzysta z finansowania dłużnego w postaci kredytów bankowych, a także leasingów, pożyczek oraz usług faktoringu. Wzrost wysokości stóp procentowych będący konsekwencją decyzji władz monetarnych lub niekorzystnych zmian gospodarczych może wpłynąć na zwiększenie kosztów finansowania dłużnego. Należy także zaznaczyć, iż wpływ na kształtowanie się kosztów finansowych Grupy mają decyzje władz monetarnych. Wzrost kosztów pozyskania finansowania obcego może spowodować trudności z terminową obsługą zadłużenia, wpłynąć negatywnie na płynność Emitenta, a w konsekwencji przełożyć się na zmniejszenie wyników finansowych.

Ryzyko kursowe

Ze względu na eksportowanie produktów Emitenta oraz współpracę z europejskimi sieciami handlowymi, czynnikiem ryzyka, z jakim Emitent ma do czynienia jest ryzyko wystąpienia niekorzystnych zmian kursów walutowych. Ryzyko to dotyczy szczególnie kursu wymiany waluty polskiej oraz euro, gdyż przychody ze sprzedaży produktów rozliczane w euro wyniosły w 2015 roku ok. 48% całkowitych przychodów Emitenta ze sprzedaży produktów i usług. Aprecjacja złotego względem euro może negatywnie wpłynąć na niektóre pozycje wyników finansowych, w szczególności na przychody ze sprzedaży produktów oraz należności z tytułu dostaw. Dodatkowo wahania kursów walutowych mogą negatywnie wpłynąć na kształtowanie się kosztów surowców i materiałów, w szczególności cukru oraz opakowań, stanowiących najważniejsze komponenty w kosztach produkcji Emitenta i których ceny są ściśle powiązane z kursem euro. Emitent nie stosuje zabezpieczeń przed ryzykiem kursowym. W związku z realizacją sprzedaży eksportowej Emitent korzysta w pewnym stopniu z hedgingu naturalnego.

Ryzyko związane ze zmianami cen surowców i materiałów

Spółka pozyskuje surowce i materiały niezbędne do produkcji swoich towarów od niezależnych dostawców. Zmiany cen surowców lub materiałów wykorzystywanych przez Spółkę mogą powodować konieczność poniesienia przez Spółkę dodatkowych, nieprzewidzianych kosztów. W przypadku wzrostu popytu na wykorzystywane przez Spółkę surowce lub materiały, ich dostępność może zmniejszyć się, natomiast ich ceny mogą wzrosnąć, co również może skutkować wzrostem kosztów ponoszonych przez Spółkę.

Największym zagrożeniem dla podstawowej działalności Spółki są ewentualne zmiany cen opakowań stosowanych przez Spółkę, a także zmiany cen surowców takich jak aluminium czy ropa naftowa mających bezpośrednie przełożenie na poziom cen oferowanych przez dostawców opakowań i będących głównym czynnikiem kształtującym koszt wytworzenia produktów. Ważnym elementem są także zmiany cen podstawowych surowców wykorzystywanych przy produkcji wyrobów Spółki, takich jak cukier, bazy owocowe służące do wytwarzania barwników, aromatów i dodatków.



Głównym komponentem wykorzystywanym przez Emitenta do produkcji jest cukier, dlatego też jego ceny w głównej mierze determinują stabilność kosztów działalności Emitenta. Na przestrzeni ostatnich kilkunastu miesięcy cena cukru cechowała się znaczącymi fluktuacjami, co stwarza ryzyko niekorzystnego wpływu na wyniki finansowe Emitenta.

Innymi kluczowymi surowcami wykorzystywanymi przez Emitenta do produkcji napojów są tauryna oraz zaprawy energetyczne, bazujące na kofeinie. Są to – poza cukrem i wodą – podstawowe składniki napojów energetycznych i orzeźwiających. W związku z powyższym, każda zmiana ceny wskazanych składników może mieć wpływ na koszty ponoszone przez Emitenta na działalność produkcyjną.

Ryzyko związane z uzależnieniem od dostawców

Spółka pozyskuje niezbędne do swojej działalności materiały i surowce od niezależnych od niej dostawców. Prowadzenie bieżącej działalności przez Spółkę wymaga regularnych dostaw, zgodnie z bieżącym zapotrzebowaniem Spółki. Niemożność uzyskania surowców lub materiałów od kluczowych dostawców w odpowiednim terminie lub o wymaganej jakości może skutkować przedłużeniem realizacji zleceń, co z kolei może powodować konieczność poniesienia przez Spółkę dodatkowych, nieprzewidzianych kosztów, w tym związanych z zapłatami kar umownych za opóźnienia w realizacji zawartych umów.

Ryzyko kredytu kupieckiego

Ryzyko kredytu kupieckiego jest istotnym elementem związanym z zarządzaniem przedsiębiorstwem. Spółka dokonuje transakcji z wykorzystaniem kredytu kupieckiego, co wiąże się z udzielaniem kontrahentom tzw. odroczonej płatności. Istnieje zatem ryzyko uiszczenia z opóźnieniem lub nieuiszczenia płatności przez określonego kontrahenta pomimo wywiązania się przez Spółkę ze wzajemnych zobowiązań. Ewentualna nieściągalność wspomnianych wierzytelności może negatywnie wpłynąć na płynność Emitenta, a w konsekwencji przełożyć się na zmniejszenie wyników finansowych.

Ryzyko spadku cen produktów premium

Działalność Spółki obejmuje m.in. produkcję napojów pod marką prywatną (tzw. private label), do której prawa przysługują klientowi. Popularność produktów w ramach private label uzależniona jest od cen produktów brandowych, tj. produktów zbliżonych do produktów oferowanych przez Emitenta, występujących pod popularną marką. Ewentualny spadek cen produktów markowych może mieć wpływ na zmniejszenie popytu na produkty oferowane przez Emitenta.

Ryzyko związane z dostępnością środków funduszy Unii Europejskiej

Ryzyko to ma wpływ głównie na możliwości współfinansowania projektów inwestycyjnych i rozwojowych Spółki. Jednakże dostępność tych funduszy nie ma bezpośredniego związku z efektami prowadzenia działalności operacyjnej Spółki. W toku działalności Spółka korzystała z dofinansowań ze środków unijnych mających na celu m.in. wzrost innowacyjności polskiej gospodarki i jej konkurencyjności na rynku europejskim. Na datę sporządzenia niniejszego Sprawozdania nie upłynął jeszcze okres trwałości niektórych zakończonych projektów. W związku z tym istnieje ryzyko naruszenia okresu trwałości w przypadku zasadniczej modyfikacji projektu (tj. w przypadku modyfikacji projektu mającej wpływ na charakter lub warunki realizacji projektu albo powodującej uzyskanie nieuzasadnionej korzyści przez Spółkę oraz wynikającej ze zmiany charakteru własności elementu infrastruktury, albo z zaprzestania działalności produkcyjnej). Przedstawione ryzyko może pojawić się także w przyszłości, gdyż Spółka zamierza kontynuować korzystanie ze środków funduszy Unii Europejskiej.

Ryzyko pojawienia się nowych mocy produkcyjnych

Znaczącą część przychodów Emitenta z działalności operacyjnej stanowi sprzedaż na rzecz pięciu kluczowych klientów. Nie można wykluczyć, że klienci Emitenta, w szczególności



większe sieci handlowe, wprowadzą własne linie produkcyjne produktów, które obecnie dostarcza im Emitent i rozpoczną produkcję napojów we własnym zakresie. Ewentualne wprowadzenie własnych linii produkcyjnych przez klientów Emitenta miałyby niekorzystny wpływ na wyniki finansowe Spółki.

Ryzyko uzależnienia od kluczowych odbiorców

Znaczącą część przychodów Emitenta z działalności operacyjnej stanowi sprzedaż na rzecz pięciu kluczowych klientów, z którymi Emitent współpracuje od kilku lat. Nie można wykluczyć, że na skutek rozwoju konkurencji, kluczowi klienci rozpoczną współpracę z innymi producentami napojów lub rozpoczną produkcję napojów we własnym zakresie, co mogłoby mieć niekorzystny wpływ na wyniki finansowe Spółki. W roku 2015 suma przychodów od pięciu największych odbiorców Emitenta stanowiła około 59% całkowitych przychodów Grupy. Udziały pięciu największych odbiorców są zrównoważone. W roku 2015 udział procentowy pięciu największych odbiorców kształtował się następująco (w kolejności malejącej): 18%, 13%, 11%, 9%, 8%.

Czynniki ryzyka związane z działalnością Grupy

Ryzyko związane z utratą kluczowych członków kadry kierowniczej

Dla działalności Emitenta znaczenie ma jakość, posiadane kompetencje oraz know-how osób stanowiących kadre zarządzającą oraz kadre kierowniczą Emitenta. Odejście osób z wymienionych grup wiąże się z utratą wiedzy oraz doświadczenia przez Emitenta w zakresie profesjonalnego zarządzania. Dodatkowo, podział obowiązków pomiędzy poszczególnymi członkami kadry kierowniczej może mieć negatywny wpływ na działalność Emitenta w przypadku odejścia osób o unikalnych kwalifikacjach. W związku z powyższym utrata osób stanowiących kadre zarządzającą wyższego szczebla Emitenta może wpłynąć na okresowe pogorszenie wyników finansowych.

Ryzyko związane z postępowaniami sądowymi i administracyjnymi

Działalność Emitenta w branży produkcyjnej rodzi potencjalne ryzyko związane z ewentualnymi roszczeniami klientów w odniesieniu do świadczonych usług. Powstałe roszczenia mogą w negatywny sposób wpłynąć na renomę Emitenta, a w konsekwencji na wyniki finansowe. Emitent wskazuje na dwa potencjalnie istotne ryzyka dotyczące sporów sądowych tj. postępowanie z udziałem TSI GmbH oraz postępowanie z udziałem Warwin S.A. Szczegółowe informacje nt. ww. postępowań zostały zamieszczone w punkcie „Postępowania przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej” poniżej.

Ryzyko związane z dokonywaniem transakcji w ramach Grupy

Rozliczenia transakcji wewnątrz Grupy powinny być zawierane na zasadach rynkowych. Zgodnie z najlepszą wiedzą Emitenta, stosowane w rozliczeniach wewnątrzgrupowych ceny, odpowiadają ich poziomom rynkowym. Jednak nie można w sposób jednoznaczny wykluczyć, że analiza przeprowadzona przez organy podatkowe będzie skutkować odmienną od stanowiska Emitenta interpretacją podatkową zaistniałych zdarzeń gospodarczych. Odmienna interpretacja przepisów przez organy podatkowe może prowadzić do powstania dodatkowych zobowiązań z tytułu podatku, a tym samym wpłynąć negatywnie na osiągnięte wyniki.

Ryzyko związane z sezonowością przychodów

W prowadzonej działalności Emitent dostrzega pewną sezonowość osiąganych przychodów w ciągu poszczególnych kwartałów roku obrotowego. Zapotrzebowanie na produkty Emitenta jest największe w okresie wiosenno-letnim. Ponadto, na wielkość sprzedaży Emitenta wpływ ma również pogoda. Niekorzystne warunki pogodowe, takie jak deszcz, niskie temperatury,

długa zima, powodują zmniejszenie popytu na produkty Emitenta i przychodów Emitenta ze sprzedaży napojów.

Ryzyko związane z działalnością podmiotów konkurencyjnych

Emitent jest uznawany za jednego z największych polskich producentów napojów, który eksportuje swoje produkty do wielu krajów na świecie i współpracuje z europejskimi sieciami handlowymi. Należy uznać, że na rynku polskim konkurencja Emitenta jest raczej rozdrobniona. Największymi konkurentami Emitenta na rynku światowym są Refresco Gerber N.V., COTT Corporation oraz DIS B.V. Przedsiębiorstwa rywalizujące z Emitentem mogą zacząć stosować wzmożoną konkurencję cenową. Nie można wykluczyć, iż na rynkach, na których działa Emitent pojawią się nowe podmioty, co może istotnie wpłynąć na obniżenie cen świadczonych usług i w konsekwencji negatywnie wpłynąć na marże zysku uzyskiwane przez Emitenta. W 2016 roku Emitent uzyskał informacje o podpisaniu przez spółkę Refresco Gerber N.V. umowy nabycia 100% udziałów w spółce DIS B.V. – według doniesień prasowych oczekuje się, że ta transakcja zostanie sfinalizowana w drugim kwartale 2016 r. Ww. transakcja może wpłynąć na zmianę zachowania się producentów konkurencyjnych wobec Emitenta i podjęcie przez nich działań obniżających osiągnięte przez Emitenta przychody i ich rentowność.

Ryzyko związane z utratą płynności finansowej

Emitent jest narażony na sytuację, w której nie byłby w stanie realizować swoich zobowiązań finansowych w momencie ich wymagalności. Należy jednak stwierdzić, że Zarząd Spółki nie identyfikuje ryzyka utraty płynności finansowej w kategoriach ryzyka o istotnym znaczeniu.

Ryzyko związane z nieściągalnością wierzytelności

Emitent jest narażony na sytuację, w której nie byłby w stanie realizować swoich zobowiązań finansowych, w związku z opóźnieniem w płatnościach faktur wystawianych na rzecz klientów.

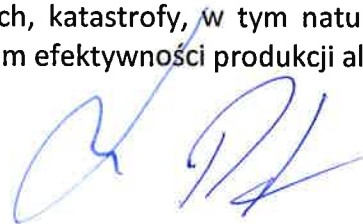
Ryzyko utraty kluczowych odbiorców

Znaczącą część przychodów Emitenta z działalności operacyjnej stanowi sprzedaż na rzecz pięciu kluczowych klientów. Są to podmioty, z którymi Emitent współpracuje od kilku lat. Nie można wykluczyć, że na skutek rozwoju konkurencji, kluczowi klienci rozpoczną współpracę z innymi producentami napojów lub rozpoczną produkcję napojów we własnym zakresie. Umowy z kluczowymi klientami obejmują produkcję napojów pod marką prywatną (tzw. private label), do której prawa przysługują klientowi, co zwiększa możliwość rozwiązania umowy i przeniesienia produkcji bez utraty dotychczasowej renomy marki. Ponadto Emitent jest narażony na ryzyko związane z niewywiązywaniem się przez kluczowych klientów z zobowiązań umownych wobec Emitenta, w tym na nieterminowe regulowanie zobowiązań. Takie zjawisko może mieć negatywny wpływ na płynność Emitenta i powodować m.in. konieczność dokonywania odpisów aktualizujących należności. W dłuższej perspektywie, niewykonywanie zobowiązań przez kluczowego klienta może prowadzić do rozwiązania umowy zawartej pomiędzy Emitentem a kluczowym klientem, na skutek czego znaczącemu zmniejszeniu uległyby przychody Emitenta z działalności operacyjnej.

W lutym 2016 r. Emitent wypowiedział umowę o współpracy ze spółką TSI GmbH. Termin wypowiedzenia mija 31.08.2016 roku. Obroty zrealizowane ze spółką TSI wyniosły w roku 2015 ok 21,6 mln PLN. Głównym powodem wypowiedzenia ww. umowy była odmowa spółki TSI renegotiacji zapisów dających tej spółce prawo wyłączności terytorialnej w reprezentowaniu Emitenta na rynkach niemieckojęzycznych. Istnieje ryzyko, że współpraca pomiędzy Emitentem a TSI nie będzie kontynuowana lub ulegnie zmniejszeniu.

Ryzyko wystąpienia zdarzeń losowych

Emitent jest narażony na wystąpienie zdarzeń nadzwyczajnych, takich jak awarie – zarówno w obrębie zakładów, jak i zewnętrzne, np. sieci elektrycznych, katastrofy, w tym naturalne, działania wojenne i inne. Mogą one skutkować zmniejszeniem efektywności produkcji albo jej



całkowitym zaprzestaniem. W takiej sytuacji Emitent jest narażony na zmniejszenie przychodów, poniesienie dodatkowych kosztów z tytułu napraw bądź sprowadzenia produktów z innych zakładów, a także może być zobowiązany do zapłaty kar umownych z tytułu niewykonania bądź nienależytego wykonania umowy z klientem. Wskazane okoliczności mogą mieć znaczący, negatywny wpływ na działalność i sytuację finansową Emitenta.

Ryzyko związane ze światowymi kampaniami na rzecz zmniejszenia spożycia cukru oraz napojów alkoholowych

Swoiste zagrożenie dla produkowanych przez Emitenta napojów stanowią ogólnoswiatowe kampanie promujące walkę z otyłością, alkoholizmem, negatywnymi skutkami spożywania alkoholu oraz zdrowy styl życia, w tym odżywiania. W ramach udziału państwa w tej walce, mogą ulec zmianie zasady opodatkowania produktów o wysokiej zawartości cukru. Istnieje również ryzyko wprowadzenia konieczności znakowania takich produktów. Z kolei w zakresie napojów alkoholowych istnieje tendencja do ciągłego podwyższania obciążeń na rzecz państwa. Emitent, pomimo podejmowania prób przystosowania się do potencjalnych zmian przepisów podatkowych i prawa żywnościowego, nie jest w stanie wyeliminować tego rodzaju ryzyka.

Ryzyko czynnika ludzkiego

W działalność produkcyjną Emitenta zaangażowani są pracownicy, co rodzi niebezpieczeństwo zmniejszenia wydajności produkcji oraz błędów spowodowanych nienależytym wykonywaniem obowiązków przez pracowników. Takie działania mogą mieć charakter działań specjalnych bądź nieumyślnych. W konsekwencji mogą one doprowadzić do: (i) przygotowania napojów o niewłaściwym składzie, konieczności ponownego ustawiania maszyn i systemów, co wiąże się z przestojem w produkcji, (ii) uszkodzenia lub (iii) zniszczenia przygotowanych partii produktów oraz parku maszynowego. Ziszczenie się tego typu ryzyka prowadzić może w dalszej kolejności do pogorszenia sytuacji finansowej zarówno poprzez konieczność dokonania napraw, jak i opóźnienia w dostawie produktów lub wycofywanie z rynku wadliwych produktów, czego wynikiem może być obciążenie Emitenta karami umownymi.

Ryzyko wypadków przy pracy

Działalność produkcyjna, w którą zaangażowani są pracownicy powoduje również obarczenie działalności Emitenta ryzykiem zajścia wypadków przy pracy. Zdarzenie takie może skutkować opóźnieniami w procesie produkcji i związanym z tym niewykonywaniem umów w określonym terminie. Innym skutkiem wypadków przy pracy mogą być roszczenia odszkodowawcze wobec Emitenta. Sytuacje takie mogą mieć negatywny wpływ na wynik finansowy Emitenta, a także na jego renomę.

Ryzyko konkurencji

Emitent narażony jest na ryzyko konkurencji, gdyż branża rozlewnicza jest branżą wysoce konkurencyjną, w której kluczową rolę odgrywa efektywność produkcji i ciągła dbałość o optymalizację kosztową. Dodatkowo na polskim rynku konkurencję dla Emitenta stanowią światowi producenci napojów, którzy, korzystając z efektu skali i dotychczasowych doświadczeń, są w stanie oferować konkurencyjne produkty. Ze względu na profil, a także szeroki zasięg geograficzny działalności, Grupa do grona swoich konkurentów zalicza szereg podmiotów i zakładów zajmujących się produkcją napojów energetycznych i funkcjonalnych w Polsce i na świecie.

Ryzyko niesolidnych dostawców materiałów i ponoszenia kosztów kar umownych

Spółka pozyskuje surowce i materiały do produkcji swoich wyrobów od niezależnych podmiotów zewnętrznych. Ewentualny spadek jakości surowców i materiałów dostarczanych Spółce może skutkować opóźnieniem realizacji zamówień, co z kolei może powodować



konieczność poniesienia przez Spółkę dodatkowych, nieprzewidzianych kosztów, w tym związanych z zapłatami kar umownych za opóźnienia w realizacji zawartych umów.

Ryzyko związane z awarią maszyn wykorzystywanych w działalności Spółki

Działalność Spółki opiera się w szczególności na prawidłowo działającym parku maszynowym. Istnieje ryzyko, iż w przypadku poważnej awarii którejś z maszyn, która będzie niemożliwa do natychmiastowego usunięcia, Spółka może zostać zmuszona do czasowego wstrzymania swojej działalności, aż do czasu usunięcia awarii. Przerwa w produkcji może spowodować niemożność wykonania zobowiązań wynikających z aktualnych umów, a nawet utratę posiadanych kontraktów, co może niekorzystnie wpłynąć na wyniki finansowe Spółki.

Ryzyko związane z niewywiązaniem się lub nienależytym wywiązaniem się z warunków umów

Ryzyko to związane jest z możliwością utraty kluczowych klientów lub nałożeniem na Spółkę kar umownych za brak realizacji lub nieterminową realizację dostaw. Dodatkowo, jako ryzyko należy rozpoznać zbyt duże zapotrzebowanie na produkty oferowane przez Emitenta, które może się pojawić w wyniku wyjątkowo sprzyjających warunków meteorologicznych. W takim przypadku Spółka borykać się może z przejściowym brakiem mocy produkcyjnych, co z kolei zwiększa zagrożenie związane z brakiem oczekiwanego poziomu realizacji dostaw do kluczowych klientów, a w konsekwencji może skutkować zapłatą przez Spółkę kar pieniężnych lub w skrajnych przypadkach wypowiedzeniem kontraktów na dostawy napojów.

Ryzyko związane z odnawianiem umów handlowych

Część umów handlowych Spółki zawierana jest na krótsze okresy przy założeniu odnawiania umów z tym samym kontrahentem po zakończeniu obowiązywania kolejnej umowy. Ta specyfika kontraktowania może doprowadzić do sytuacji, w której dany kontrahent nie zawrze kolejnej umowy z Emitentem, co będzie skutkowało utratą odbiorcy lub dostawcy. Utrata odbiorcy może negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe Spółki. Utrata dostawcy może skutkować przedłużeniem realizacji zleceń, co z kolei może powodować konieczność poniesienia przez Spółkę dodatkowych, nieprzewidzianych kosztów, w tym związanych z zapłatami kar umownych za opóźnienia w realizacji zawartych umów.

Ryzyko audytów przeprowadzanych przez klientów Emitenta

Kluczowi klienci Emitenta uprawnieni są do przeprowadzania audytów przedsiębiorstwa Emitenta, od których może zostać uzależnione zawarcie kolejnych umów z Emitentem. W związku z tym istnieje ryzyko niezawarcia kolejnej umowy z danym klientem, ze względu na ewentualne niekorzystne dla Emitenta wyniki audytu przeprowadzonego przez klienta.

Ryzyko związane z produkcją napojów zbliżonych do napojów konkurencji

Emitent produkuje wyroby często zbliżone wyglądem lub smakiem do wyrobów podmiotów konkurencyjnych. Umowy z klientami Emitenta nierzadko zakładają produkcję opakowań o określonej szacie graficznej, która może powodować ogólne wrażenie podobieństwa do produktów konkurencji. Taka procedura może prowadzić do zarzutów ze strony konkurencji dotyczących naruszenia praw własności przemysłowej, naruszenia praw autorskich lub dopuszczenia się czynu nieuczciwej konkurencji i wszczęcia postępowań w tym zakresie.

Ryzyko związane z niewystarczającą ochroną ubezpieczeniową

Emitent posiada polisy ubezpieczeniowe obejmujące ubezpieczenie (i) członków organów od odpowiedzialności cywilnej, (ii) odpowiedzialności cywilnej w związku z prowadzoną działalnością lub posiadaniem mieniem, (iii) mienia w transporcie, (iv) produktów przed skażeniem, (v) sprzętu.

Nie można jednak wykluczyć, że ubezpieczenie będzie niewystarczające do pokrycia szkód poniesionych przez Emitenta bądź uregulowania roszczeń skierowanych przeciwko Emitentowi. Istnieje również możliwość odmowy wypłacenia odszkodowania przez



ubezpieczyciela bądź przedłużającego się postępowania mającego na celu ustalenie rozmiaru szkody i należnego Emitentowi odszkodowania. W takim wypadku Emitent będzie musiał naprawić szkody z własnych środków, co będzie miało przełożenie na wynik finansowy. Jeżeli pokrycie szkód przez Emitenta ze środków własnych będzie spowodowane opóźnieniami w wypłacie odszkodowania, operacja taka będzie miała negatywny wpływ na płynność finansową Emitenta.

Ponadto Emitent nie może wykluczyć, że w przyszłości dojdzie do podwyższenia składki na ubezpieczenie, szczególnie jeżeli Emitent będzie rozwijał swoją działalność, a przez to zwiększał ekspozycję na wystąpienie zdarzenia ubezpieczeniowego, pomimo zastosowania dostępnych środków bezpieczeństwa. Wzrost składki z kolei zwiększy koszty funkcjonowania Emitenta i wpłynie negatywnie na jego wynik finansowy.

Emitent nie może również wykluczyć, że zaistnieją zdarzenia, które nie będą objęte zakresem ubezpieczenia, wobec czego szkody i straty będą pokrywane wyłącznie ze środków własnych Emitenta, co będzie miało negatywne przełożenie na sytuację finansową Emitenta.

Ryzyko związane z korzystaniem z kredytów przez Emitenta

Emitent korzysta z zewnętrznego finansowania dłużnego, m.in. kredytów obrotowych i linii kredytowych.

Emitent nie może wykluczyć, że banki, z którymi zawarł umowy kredytowe zdecydują o nieprzedłużaniu kredytu odnawialnego, co spowoduje konieczność poszukiwania nowych źródeł finansowania. Może to też wpłynąć negatywnie na terminowość regulowania zobowiązań przez Emitenta, mimo posiadania własnych środków finansowych.

Ponadto istnieje ryzyko wystąpienia przypadku naruszenia, wskazanego w umowach kredytowych, prowadzącego m.in. do obniżenia kwoty limitu przyznanego kredytu bądź wypowiedzenia umowy kredytu przez bank z jednoczesnym żądaniem spłaty zadłużenia.

W sytuacjach wskazanych powyżej Emitent może nie mieć możliwości pozyskania finansowania w odpowiedniej wysokości w krótkim czasie, a tym bardziej o podobnych parametrach. Może to prowadzić do problemów z płynnością Emitenta i terminowym regulowaniem zobowiązań. Ponadto koszty nowego finansowania mogą być wyższe niż dotychczasowego, co wpłynie negatywnie na wynik finansowy Emitenta. Nowe źródło finansowania może się również wiązać z ustanowieniem nowych zabezpieczeń na majątku Emitenta. Brak możliwości pozyskania finansowania przez Emitenta może również powodować konieczność sprzedaży części aktywów Emitenta, w celu regulacji zobowiązań.

Ryzyko związane z obciążeniem majątku

W sytuacji niewywiązywania się przez Emitenta ze zobowiązań, w szczególności wynikających z umów dotyczących finansowania, Emitent jest narażony na dochodzenie przez wierzycieli zaspokojenia z majątku, na którym ustanowione zostały zabezpieczenia. Umowy kredytowe Emitenta są zabezpieczone m.in. hipotekami umownymi na nieruchomościach Emitenta. W przypadku nieregulowania zobowiązań Emitenta z tytułu kredytów, bank może wsząć postępowanie egzekucyjne i doprowadzić do zbycia nieruchomości Emitenta w drodze licytacji. Sytuacja taka pozbawiłaby Emitenta ważnego aktywa, jakim jest nieruchomość, na której znajduje się zakład produkcyjny. Spowodowałoby to również konieczność wynajmowania gruntu w celu prowadzenia dalszej działalności na tym terenie, tym samym generując dodatkową znaczącą pozycję kosztową i wpływając negatywnie na wynik finansowy Emitenta.

Ryzyko związane z niezrealizowaniem strategii Grupy

Głównymi celami Grupy są: (i) umacnianie czołowej pozycji na rynku polskim w zakresie produkcji napojów, (ii) zdobycie silnej pozycji na rynkach zagranicznych, (iii) ciągłe

poprawianie jakości produktów, (iv) obniżanie kosztów jednostkowych produkcji oraz (v) wspieranie klientów w rozwijaniu innowacyjnych produktów.

Z uwagi jednak na zdarzenia niezależne od Grupy, szczególnie natury prawnej, ekonomicznej czy społecznej, Grupa może mieć trudności ze zrealizowaniem celów i wypełnianiem swojej strategii, bądź w ogóle jej nie zrealizować. Nie można wykluczyć, że na skutek zmian w otoczeniu zewnętrznym, Grupa będzie musiała dostosować lub zmienić swoje cele i swoją strategię.

Podobna sytuacja może mieć miejsce, jeżeli koszty realizacji strategii przekroczą planowane nakłady, np. poprzez konieczność zatrudnienia dodatkowych pracowników, zmian ekonomicznych powodujących znaczący wzrost kosztów produkcji, czy też wystąpienie awarii i nagłych zdarzeń skutkujących koniecznością nabycia nowych maszyn. Może to spowodować ograniczenie realizacji strategii przez Grupę, a przez to osiągnięcie mniejszych korzyści niż pierwotnie zakładane.

Ryzyko przeszacowania wartości rynkowej niektórych składników majątku

W związku z wprowadzeniem przez Emitenta sporządzania sprawozdań finansowych zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, istnieje ryzyko, że Emitent wykazał w sprawozdaniu finansowym wyższą wartość rynkową niektórych składników majątku, w stosunku do ich wartości rzeczywistej. Ryzyko przeszacowania wartości rynkowej niektórych składników majątku nie dotyczy konkretnego składnika majątku, ale jest ogólne i dotyczy całości majątku Emitenta. Nie ma w związku z tym możliwości wskazania wartości przeszacowania, ani dokładnego wpływu przeszacowania na sytuację majątkową Spółki.

Ryzyko związane z powiązaniami rodzinnymi między członkami organów zarządzających i nadzorczych

W Spółce występuje powiązanie rodzinne między członkami organów zarządzających i nadzorczych – Pan Bartosz Czachorowski, członek Rady Nadzorczej Emitenta, jest synem Pana Piotra Czachorowskiego, Prezesa Zarządu Emitenta. Istnienie tego powiązania rodzi ryzyko wystąpienia potencjalnego konfliktu interesów wpływającego na sprawowanie funkcji przez wskazane osoby, w tym w szczególności na sprawowanie nadzoru nad bieżącą działalnością Spółki przez Radę Nadzorczą.

Czynniki ryzyka regulacyjne

Niekorzystny czynnik dla stabilności prowadzenia działalności przez Grupę stanowią zmieniające się przepisy prawa, w szczególności w zakresie prawa podatkowego, Kodeksu Pracy, systemu ubezpieczeń społecznych, prawa gospodarczego i cywilnego. Niestabilność przepisów prawa i ich wykładni może utrudniać prowadzenie działalności gospodarczej.

Dodatkowo zmienność polskich przepisów prawa uzależniona jest od zmian regulacji prawnych dokonywanych na szczeblu unijnym. Zmiany przepisów unijnych powodują konieczność ich implementacji do prawa krajowego.

Należy zaznaczyć, że Grupa nie ma wpływu na kształtowanie się przepisów prawa oraz ich interpretacji, może jedynie z zachowaniem wszelkiej staranności dostosowywać się do zmieniającego otoczenia prawnego. Taka postawa nie eliminuje jednak całkowicie ryzyka prezentowania odmiennych stanowisk w interpretacji przepisów po stronie Grupy oraz organów administracyjnych czy sądów. Każda rozbieżność stanowisk może skutkować powstaniem zobowiązań finansowych Grupy, a tym samym wpłynąć negatywnie na osiągnięte wyniki finansowe.

Ryzyko związane z prawem pracy

Z uwagi na specyfikę działalności Emitenta i jego Grupy szczególne znaczenie mogą mieć zmiany przepisów dotyczących zatrudniania obcokrajowców oraz pracowników



tymczasowych, przede wszystkim w zakresie wymogów związanych z zabezpieczeniem socjalnym tych pracowników, zapewnianym przez pracodawcę. Zmiany w tym obszarze mogą mieć istotny wpływ na poziom kosztów ponoszonych przez Grupę. Dodatkowo, znaczący wpływ na działalność Grupy mogą mieć zmiany w prawie pracy dotyczące obostrzeń w zakresie zatrudniania pracowników na podstawie umów cywilnoprawnych, a także wprowadzane podwyżki płacy minimalnej, które zwiększają koszty pracy ponoszone przez Emitenta i jego Grupę.

Ryzyko związane ze zmianami prawa podatkowego

Istotne znaczenie dla Grupy mają zmiany w zakresie prawa podatkowego zarówno krajowego, jak i unijnego. Praktyka organów skarbowych, jak również orzecznictwo sądowe w zakresie prawa podatkowego nie są jednolite. Rodzi to potencjalne ryzyko przyjęcia przez organy podatkowe odmiennej od Grupy interpretacji przepisów, co w konsekwencji może prowadzić do powstania zaległości płatniczych wobec organów skarbowych. Dodatkowe ryzyko stanowią dla Grupy zmiany stawek podatków pośrednich, które mogą negatywnie wpłynąć na sytuację finansową Grupy. Ewentualne zmiany w wysokości podatku VAT mogą niekorzystnie wpływać na rentowność sprzedawanych wyrobów bądź popyt finalnych odbiorców. Wprowadzony w bieżącym roku podatek dla instytucji finansowych może negatywnie wpłynąć na koszty pozyskiwania przez Emitenta finansowania zewnętrznego. Negatywnie na wyniki Emitenta może również wpłynąć wprowadzenie podatku od handlu wielkopowierzchniowego. Emitent dostrzega również ryzyko istotnego zwiększenia poziomu innych obciążeń o charakterze podatkowym i podobnym, np. wysokość opłat za korzystanie ze środowiska naturalnego.

Ryzyko związane z wprowadzeniem przepisów zaostrzających zasady sprzedaży produktów Emitenta

Z uwagi na specyfikę produktów oferowanych przez Grupę, ryzyko stanowi ewentualne wprowadzenie przepisów zaostrzających zasady sprzedaży tego typu produktów, głównie napojów energetycznych. Biorąc pod uwagę tendencje do wprowadzania surowszych rygorów sprzedaży napojów energetycznych w Europie, istnieje ryzyko, że podobne zasady wprowadzone zostaną także w Polsce. Ewentualne zaostrzenie przepisów regulujących sprzedaż produktów oferowanych przez Grupę może negatywnie wpłynąć na wyniki sprzedaży Spółki, a w konsekwencji na wyniki finansowe.

Ryzyko związane z nieprzestrzeganiem przepisów prawa żywnościowego

Działalność Grupy podlega regulacjom unijnego oraz polskiego prawa żywnościowego. Przepisy prawa żywnościowego nakładają na Grupę szereg obowiązków, mających na celu zapewnienie wysokiej jakości produktów przeznaczonych dla konsumentów. Obowiązki wynikające z regulacji prawa żywnościowego dotyczą m.in. składu wyrobów i substancji specjalnych do nich dodawanych oraz etykietowania produktów. W związku z powyższym istnieje ryzyko niewypełnienia przez Grupę określonych obowiązków nakładanych przez przepisy prawa żywnościowego, a co za tym idzie, ryzyko zastosowania wobec Grupy sankcji administracyjnych lub karnych, w tym m.in. nałożenie grzywny, ograniczenie lub zakazanie wprowadzania produktów do obrotu, wprowadzenie odpowiednich procedur sanitarnych w zakładach produkcyjnych Grupy. Ewentualne zastosowanie sankcji może negatywnie wpłynąć na proces produkcji wyrobów oraz skutkować przedłużeniem realizacji zleceń, co z kolei może powodować konieczność poniesienia przez Grupę dodatkowych kosztów, w tym związanych z zapłatami kar umownych za opóźnienia w realizacji dostaw. Nałożenie na Grupę sankcji może skutkować także spadkiem renomy Grupy jako producenta napojów, co może mieć negatywny wpływ na wyniki finansowe Grupy.



6 Oświadczenie o stosowaniu ładu korporacyjnego

6.1 Zbiór stosowanych zasad ładu korporacyjnego

Zgodnie z Regulaminem Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie („GPW”), spółki notowane na rynku podstawowym GPW powinny przestrzegać zasad ładu korporacyjnego określonych w Dobrych Praktykach Spółek Notowanych na GPW. Dobre Praktyki to zbiór rekomendacji i zasad postępowania odnoszących się w szczególności do organów spółek giełdowych i ich akcjonariuszy.

Rada Giełdy w dniu 13 października 2015 r. podjęła uchwałę w sprawie przyjęcia nowego zbioru zasad ładu korporacyjnego pod nazwą „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW 2016”, które weszły w życie z dniem 1 stycznia 2016 r. („Dobre Praktyki 2016”). Do dnia 31 grudnia 2015 r. spółki giełdowe obowiązywał natomiast zbiór Dobrych Praktyk zawartych w Załączniku do Uchwały Nr 19/1307/2012 Rady Giełdy z dnia 21 listopada 2012 r. („Dobre Praktyki 2012”).

Akcje emitenta zostały dopuszczone do obrotu na rynku regulowanym uchwałą Zarządu Giełdy z dnia 14 grudnia 2015 r., a zatem w minionym roku do Spółki zastosowanie miały Dobre Praktyki 2012, które zostały opublikowane w serwisie prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. pod adresem internetowym <http://corp-gov.gpw.pl>.

Intencją Spółki jest dążenie do zapewnienia jak największej transparentności swoich działań, w szczególności w zakresie należytej jakości komunikacji z Inwestorami oraz ochrony praw akcjonariuszy, także w kwestiach nieregulowanych przez prawo powszechnie obowiązujące, stąd w Prospekcie emisyjnym zatwierdzonym przez KNF w dniu 16 listopada 2015 r. Spółka zadeklarowała stosowanie wszystkich zasad Dobrych Praktyk 2012, z zastrzeżeniem następujących zasad od stosowania których Spółka odstąpiła:

- rekomendacja zawarta w części I. ust. 10 – *Jeżeli spółka wspiera różne formy ekspresji artystycznej i kulturalnej, działalność sportową albo działalność w zakresie edukacji lub nauki i postrzega swoją aktywność w tym zakresie jako element swojej misji biznesowej i strategii rozwoju, mający wpływ na innowacyjność przedsiębiorstwa i jego konkurencyjność, dobrą praktyką jest publikowanie, w sposób przyjęty przez spółkę, zasad prowadzenia przez nią działalności w tym zakresie.* – zasada nie była stosowana, ponieważ działalność Spółki nie obejmuje aktywności w tym zakresie;
- rekomendacja zawarta w części I. ust. 12 – *Spółka powinna zapewnić akcjonariuszom możliwość wykonywania osobiście lub przez pełnomocnika prawa głosu w toku walnego zgromadzenia, poza miejscem odbywania walnego zgromadzenia, przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej* – zasada nie była stosowana, ponieważ Spółka nie dysponuje wystarczającą infrastrukturą techniczną do zapewnienia jej realizacji. W związku z powyższym, akcjonariusze uczestniczą w obradach Walnego Zgromadzenia w siedzibie Spółki lub w innym miejscu oznaczonym w zaproszeniu lub ogłoszeniu osobiście lub przez pełnomocnika.
- zasada zawarta w części II. ust. 1. pkt 9a. – *zapis przebiegu obrad walnego zgromadzenia w formie audio lub wideo* – w ocenie Spółki wykonywanie obowiązków informacyjnych zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa, w szczególności poprzez publikowanie stosownych raportów bieżących oraz zamieszczanie odpowiednich informacji na swojej stronie internetowej, zapewnia akcjonariuszom dostęp do wszystkich istotnych informacji nt. walnych zgromadzeń;
- zasada zawarta w części IV. ust. 10. – *Spółka powinna zapewnić akcjonariuszom możliwość udziału w walnym zgromadzeniu przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej, polegającego na: 1. transmisji obrad walnego zgromadzenia w czasie*

rzeczywistym; 2. dwustronnej komunikacji w czasie rzeczywistym, w ramach której akcjonariusze mogą wypowiadać się w toku obrad walnego zgromadzenia przebywając w miejscu innym niż miejsce obrad; – zasada nie była stosowana, ponieważ Spółka nie dysponuje wystarczającą infrastrukturą techniczną do zapewnienia jej realizacji.

6.2 Systemy kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych

Za kontrolę wewnętrzną procesu sporządzania sprawozdań finansowych i raportów okresowych w Spółce odpowiedzialny jest Zarząd Spółki. Proces sporządzania sprawozdań finansowych jest realizowany przez Głównego Księgowego we współpracy z innymi komórkami organizacyjnymi Spółki. Badanie sprawozdania finansowego jest przeprowadzane przez podmiot do tego uprawniony, wybrany przez Radę Nadzorczą. Podczas procesu badania sprawozdania finansowego biegły rewident może spotykać się z pracownikami Spółki, z członkami Zarządu i z członkami Komitetu Audytu w celu omówienia wybranych kwestii zawartych w sprawozdaniu oraz perspektyw Spółki. Zarządzanie ryzykiem Spółki w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych odbywa się poprzez zaangażowanie Zarządu w poszczególne etapy tego procesu, ich analizę oraz ewentualną realizację działań korygujących lub uzupełniających.

6.3 Akcje i akcjonariat

6.3.1 Struktura kapitału zakładowego

Kapitał zakładowy Emitenta na dzień 31 grudnia 2015 roku wynosił 18.377.719,50 złotych i dzielił się na:

1. 10.653.751 akcji serii A o wartości nominalnej 1,50 złoty każda,
2. 1.598.062 akcji serii B o wartości nominalnej 1,50 złoty każda.

Łączna ilość akcji Emitenta wynosi 12.251.813 akcji o wartości nominalnej 1,50 złoty każda.

Wszystkie akcje Emitenta są akcjami zwykłymi na okaziciela i nie podlegają zamianie na akcje imienne. Wszystkie akcje Emitenta są dopuszczone do obrotu giełdowego na rynku regulowanym.

6.3.2 Akcje własne

W dniu 19 grudnia 2014 roku Spółka nabyła od Zinat Limited z siedzibą w Nikozji 10 akcji własnych za wynagrodzeniem w celu umorzenia. W tym samym dniu Spółka nabyła od FRAM Fundusz Inwestycyjny Zamknięty (FRAM FIZ) 10 akcji własnych za wynagrodzeniem w celu umorzenia. Łączna wartość nominalna tych akcji wynosiła 2 PLN. Łączny procentowy udział tych akcji w kapitale zakładowym Emitenta wynosił 0,00001%.

W dniu 13 lipca 2015 roku Spółka nabyła od FRAM Fundusz Inwestycyjny Zamknięty 5.455.387 akcji własnych za wynagrodzeniem w celu umorzenia. Wartość nominalna tych akcji wynosiła 545.538,70 złotych. W dniu 13 lipca 2015 roku Spółka nabyła również 5.137.604 akcje własne od Zinat Sp. z o.o. za wynagrodzeniem w celu umorzenia. Wartość akcji własnych nabytych od Zinat Sp. z o.o. wyniosła 513.760,40 złotych. Udział procentowy akcji własnych nabytych w tym dniu od FRAM FIZ oraz od Zinat Sp. z o.o. stanowił łącznie 6,22 % kapitału zakładowego Emitenta.

W dniu 13 lipca 2015 roku, Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podjęło uchwałę w przedmiocie umorzenia za wynagrodzeniem:

- 5.455.397 akcji serii A nabytych od FRAM FIZ za wynagrodzeniem w kwocie 5.755.382,25 PLN oraz



- 5.137.604 akcji serii A nabytych od Zinat Sp. z o.o. za wynagrodzeniem w kwocie 4.521.088,14 PLN oraz
- 10 akcji serii A nabytych od Zinat Limited za wynagrodzeniem w kwocie 862.524,27 PLN.

Następnie, w dniu 13 lipca 2015 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podjęło uchwałę w sprawie obniżenia kapitału zakładowego z kwoty 17.039.927,60 PLN o kwotę 1.059.301,10 PLN do kwoty 15.980.626,50 PLN. Umorzenie akcji z dnia 13 lipca 2015 roku i obniżenie kapitału zakładowego Spółki zostało zarejestrowane w rejestrze przedsiębiorców KRS w dniu 29 lipca 2015 roku.

Opisane powyżej operacje na akcjach własnych miały na celu dystrybucję do akcjonariuszy zysków osiągniętych przez Emitenta.

Na dzień 31 grudnia 2015 roku Emitent nie posiadał akcji własnych.

6.3.3 Struktura akcjonariatu

Według najlepszej wiedzy Zarządu Emitenta, na dzień 31 grudnia 2015 roku oraz na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania znacznymi akcjonariuszami Spółki byli:

- FRAM Fundusz Inwestycyjny Zamknięty, który posiada 4.929.935 akcji Spółki stanowiących 40,24% kapitału zakładowego Spółki, które łącznie uprawniają do wykonywania 4.929.935 głosów na Walnym Zgromadzeniu, co stanowi 40,24% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu;
- Zinat Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, która posiada 5.289.587 akcji Spółki stanowiących 43,17% kapitału zakładowego Spółki, które łącznie uprawniają do wykonywania 5.289.587 głosów na Walnym Zgromadzeniu, co stanowi 43,17% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu.



Poza wskazanymi powyżej, wyżej wymienieni akcjonariusze nie posiadają żadnych innych praw głosu w Spółce, ani nie są w żaden inny sposób uprzywilejowani pod względem prawa głosu.

Na dzień 31 grudnia 2015 roku jedynym wspólnikiem spółki Zinat Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością był Piotr Czachorowski, prezes Zarządu Emitenta.

6.3.4 Wykaz akcji i udziałów podmiotów z Grupy Kapitałowej w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących

Według wiedzy Zarządu Emitenta na dzień sporządzenia niniejszego Sprawozdania oraz na dzień 31 grudnia 2015 r. akcje Emitenta znajdują się w posiadaniu następujących osób zarządzających i nadzorujących:

Osoba zarządzająca/nadzorująca	Ilość akcji/ głosów	Udział % w kapitale zakładowym oraz w ogólnej liczbie głosów	Wartość nominalna akcji
Piotr Czachorowski – Prezes Zarządu Emitenta*	5.289.587	43,17%	7.934.380,50
Bartosz Czachorowski – Członek Rady Nadzorczej**	100.000	0,82%	150.000

* pośrednio przez spółkę Zinat Sp. z o.o., w której Pan Piotr Czachorowski jest jedynym wspólnikiem.

** Pan Bartosz Czachorowski jest również synem Pana Piotra Czachorowskiego.

Pozostałe osoby zarządzające i nadzorujące Emitenta nie posiadają akcji Spółki. Osoby zarządzające i nadzorujące Emitenta nie posiadają uprawnień do akcji Spółki, jak również akcji i udziałów Spółki Zależnej.

6.3.5 Ograniczenia związane z papierami wartościowymi

Poza ograniczeniami związanymi ze swobodą zbywalności akcji spółek notowanych na GPW wynikającymi z przepisów powszechnie obowiązujących Statut Spółki nie nakłada dodatkowych ograniczeń na akcje Spółki.

W dniu 12 sierpnia 2015 roku zawarta została umowa o ograniczeniu rozporządzania akcjami (umowa typu „lock up”), na podstawie której Zinat Sp. z o.o. zobowiązał się, że w okresie od dnia zawarcia umowy do dnia upływu 12 miesięcy od dnia debiutu akcji Spółki na rynku regulowanym GPW, rozumianego jako pierwszy dzień notowań tych akcji na GPW, nie obciąży tych akcji, nie zastawi ich, nie zbędzie ani w inny sposób nie przeniesie ich własności, jak również nie zobowiąże się do dokonania takich czynności na rzecz jakiegokolwiek osoby.

W dniu 12 sierpnia 2015 roku zawarta została umowa o ograniczeniu rozporządzania akcjami (umowa typu „lock up”), na podstawie której FRAM FIZ zobowiązał się, że, w sytuacji gdy w ramach oferty publicznej nie zostaną sprzedane wszystkie akcje Spółki oferowane przez FRAM FIZ do sprzedaży, to w okresie od dnia zawarcia umowy do dnia upływu 12 miesięcy od dnia debiutu akcji Spółki na rynku regulowanym GPW, rozumianego jako pierwszy dzień notowań tych akcji na GPW, nie obciąży tych akcji, nie zastawi ich, nie zbędzie ani w inny sposób nie przeniesie ich własności, jak również nie zobowiąże się do dokonania takich czynności na rzecz jakiegokolwiek osoby.

Ponieważ pierwszym dniem notowania akcji Spółki na rynku regulowanym GPW był 16 grudnia 2015 roku, to umowy wymienione powyżej obowiązują do dnia 16 grudnia 2016 roku.

6.4 Specjalne uprawnienia kontrolne

Spółka nie emitowała papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do Emitenta.

6.5 Władze

6.5.1 Zarząd

6.5.1.1 Skład osobowy

W roku obrotowym 2015 Zarządu Spółki działał w następującym składzie:

1 stycznia 2015 – 14 maja 2015:

Pani Ewa Paulina Koperska – Prezes Zarządu

Pan Mikołaj Sarrach – Członek Zarządu

Pan Andrzej Pogoński – Członek Zarządu

Od 14 maja 2015 do chwili obecnej:

Pan Piotr Czachorowski – Prezes Zarządu

Pan Robert Legierski – Członek Zarządu

W dniu 14 maja 2015 roku Rada Nadzorcza Spółki odwołała panią Ewę Paulinę Koperską oraz pana Mikołaja Sarracha odpowiednio ze stanowiska Prezesa Zarządu Spółki oraz Członka Zarządu Spółki, a ponadto przyjęła rezygnację pana Andrzeja Pogońskiego ze stanowiska Członka Zarządu Spółki. Z tym samym dniem Rada Nadzorcza Spółki powołała pana Piotra Czachorowskiego na stanowisko Prezesa Zarządu Spółki oraz pana Roberta Legierskiego na stanowisko Członka Zarządu Spółki.

Kadencja obecnego Zarządu Spółki upływa w dniu 14 maja 2018 roku, jednak mandat ww. członków Zarządu wygaśnie z dniem odbycia Walnego Zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za rok 2017 (3-letnia kadencja za okres od maja 2015 roku do maja 2018 roku).

6.5.1.2 Opis zasad dotyczących powoływania i odwoływania osób zarządzających

Zgodnie z § 10 Statutu Spółki, Zarząd składa się z jednego do trzech członków powoływanych na okres trzech lat. Członkowie Zarządu są powoływani i odwoływani przez Radę Nadzorczą. Mandaty członków Zarządu wygasają z dniem odbycia Walnego Zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za ostatni pełny rok obrotowy pełnienia funkcji członków Zarządu. Członkowie Zarządu mogą być powoływani ponownie w skład Zarządu na następne kadencje.

Statut nie przewiduje specjalnych uprawnień dla osób zarządzających Spółką, w szczególności osoby zarządzające Spółką, nie są uprawnione do podejmowania decyzji o emisji lub wykupie akcji.

6.5.1.3 Kompetencje i uprawnienia Zarządu

Zarząd prowadzi sprawy Spółki i reprezentuje Spółkę. Wszelkie sprawy związane z prowadzeniem Spółki, niezastrzeżone KSH lub Statutem do wyłącznej kompetencji Walnego Zgromadzenia lub Rady Nadzorczej, należą do zakresu działania Zarządu. Zgodnie ze Statutem Spółki Zarząd podejmuje decyzje w formie uchwał na posiedzeniach zwoływanych przez Prezesa Zarządu z jego inicjatywy bądź na wniosek Członka Zarządu lub na wniosek Rady Nadzorczej. Zgodnie ze Statutem, Prezes Zarządu zwołuje posiedzenia Zarządu i przewodniczy jego posiedzeniom. Uchwały Zarządu zapadają bezwzględną większością głosów, z tym, że od dnia dopuszczenia, w razie równości głosów decyduje głos Prezesa Zarządu. Uchwały Zarządu mogą być powzięte, jeżeli wszyscy członkowie zostali prawidłowo zawiadomieni o posiedzeniu Zarządu. Do składania oświadczeń woli i podpisywania w imieniu Spółki wymagane jest współdziałanie dwóch członków Zarządu albo jednego członka Zarządu działającego łącznie z prokurentem. Powołanie prokurenta wymaga jednomyślnej uchwały wszystkich członków Zarządu. Prokura może być odwołana w każdym czasie poprzez pisemne oświadczenie skierowane do prokurenta i podpisane przez któregośkolwiek z członków Zarządu.

6.5.1.4 Wynagrodzenie Zarządu

Członkowie Zarządu Emitenta otrzymywali w roku 2015 wynagrodzenie z tytułu pełnienia swoich funkcji w wysokości 1.000 PLN (miesięcznie do dnia 14.10.2015 roku, a po tej dacie w

wysokości 8.000 PLN miesięcznie). Dodatkowo, z członkami Zarządu Emitenta zawarte zostały umowy cywilno-prawne w zakresie świadczenia usług doradczych oraz umowy wymienione w rozdziale „*Transakcje z Podmiotami Powiązanymi*”. Umowy w zakresie świadczenia usług doradczych zawarte z obecnymi członkami Zarządu zostały wypowiedziane przez Spółkę w dniu 22 października 2015 roku. Z uwagi na brak wypracowania innego rozwiązania, w dniu 28 grudnia 2015 roku wypowiedzenia te zostały wycofane i umowy te są kontynuowane. Warunki tych umów mają charakter rynkowy. Zapisy umowy cywilno-prawnej zawartej pomiędzy Spółką a członkiem Zarządu Emitenta Robertem Legierskim przewidują, że w przypadku zaprzestania pełnienia przez Roberta Legierskiego funkcji w Zarządzie Emitenta, jego wynagrodzenie ryczałtowe ulegnie zmianie, zwiększając się o kwotę 8.000 PLN netto miesięcznie.

Łączna wartość wynagrodzenia i świadczeń dodatkowych otrzymanych od Spółki przez wszystkich członków Zarządu Emitenta (zarówno obecnych, jak nie pełniących już swojej funkcji) za rok obrotowy zakończony w dniu 31 grudnia 2015 roku wyniosła ok. 1.490 tys. PLN. Członkom Zarządu przysługuje prawo korzystania ze świadczenia prywatnej opieki medycznej. Na dzień 31 grudnia 2015 roku w Spółce oraz Spółce Zależnej nie występowały świadczenia warunkowe lub odroczone, przysługujące członkom Zarządu, poza świadczeniami opisanymi w rozdziale „*Transakcje z Podmiotami Powiązanymi*”. Członkowie Zarządu Emitenta nie otrzymywali i nie otrzymują wynagrodzenia ani innych świadczeń od Spółki Zależnej.

Z wyjątkiem umów wymienionych w niniejszym rozdziale oraz w rozdziale „*Transakcje z Podmiotami Powiązanymi*”, w Spółce nie istnieją umowy zawarte pomiędzy członkami Zarządu i Spółką lub Spółkami Zależnymi określające świadczenia wypłacane w chwili rozwiązania umowy.

Poniżej przedstawiono informacje na temat wynagrodzeń, premii i nagród oraz pozostałych świadczeń wypłaconych lub należnych członkom Zarządu Emitenta w roku obrotowym zakończonym w dniu 31 grudnia 2015 roku. Wskazane kwoty obejmują także świadczenia wypłacane członkom Zarządu Emitenta z tytułu umów o świadczenie usług doradczych oraz innych umów wymienionych w rozdziale 3.4 „*Transakcje z Podmiotami Powiązanymi*” niniejszego sprawozdania. W przypadku osób, które przestały być członkami Zarządu Emitenta w trakcie roku 2015 wskazane kwoty obejmują również wynagrodzenie otrzymane w roku 2015 po dacie zaprzestania pełnienia przez nich funkcji w Zarządzie Emitenta. Wskazane kwoty ujęte są jako kwoty brutto, co oznacza, że płatności na podstawie uchwał Rady Nadzorczej ujęte są w wartościach określonych w tych uchwałach, a płatności na podstawie faktur i rachunków obejmują również ewentualny podatek VAT.

Imię i nazwisko	Stanowisko	Rok zakończony 31 grudnia 2015
		(w tys. zł)
Piotr Czachorowski	Prezes Zarządu	233
Robert Legierski	Członek Zarządu	206
Ewa Koperska	Prezes Zarządu	488
Mikołaj Sarrach	Członek Zarządu	204
Andrzej Pogoński	Członek Zarządu	358

6.5.2 Rada Nadzorcza

6.5.2.1 Skład osobowy

W roku obrotowym 2015 Rada Nadzorcza działała w następującym składzie:

1 stycznia 2015 – 14 maja 2015:

Pan Rafał Mania – Przewodniczący Rady Nadzorczej
Pani Ewa Cieśla – Członek Rady Nadzorczej
Pan Piotr Czachorowski – Członek Rady Nadzorczej
Pan Bartosz Czachorowski – Członek Rady Nadzorczej

W dniu 14 maja 2015 roku pan Piotr Czachorowski złożył rezygnację z pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej Spółki.

14 maja 2015 – 13 lipca 2015

Pan Rafał Mania – Przewodniczący Rady Nadzorczej
Pani Ewa Cieśla – Członek Rady Nadzorczej
Pan Bartosz Czachorowski – Członek Rady Nadzorczej

Uchwałą Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dniem 13 lipca 2015 do składu Rady Nadzorczej został powołany pan Konrad Subda.

13 lipca 2015 – 10 sierpnia 2015

Pan Rafał Mania – Przewodniczący Rady Nadzorczej
Pani Ewa Cieśla – Członek Rady Nadzorczej
Pan Bartosz Czachorowski – Członek Rady Nadzorczej
Pan Konrad Subda – Członek Rady Nadzorczej

Uchwałą Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 10 sierpnia 2015 roku do składu Rady Nadzorczej zostali powołani: pan Jacek Czeladko oraz pan Adam Rosz.

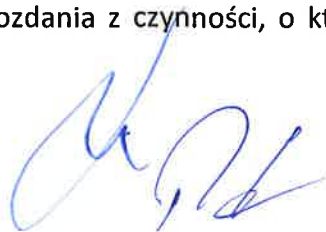
10 sierpnia 2015 – do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania

Pan Rafał Mania – Przewodniczący Rady Nadzorczej
Pani Ewa Cieśla – Członek Rady Nadzorczej
Pan Bartosz Czachorowski – Członek Rady Nadzorczej
Pan Konrad Subda – Członek Rady Nadzorczej
Pan Jacek Czeladko – Członek Rady Nadzorczej
Pan Adam Rosz – Członek Rady Nadzorczej

6.5.2.2 Kompetencje i uprawnienia Rady Nadzorczej

Zgodnie ze Statutem Spółki, do kompetencji Rady Nadzorczej, poza sprawami wskazanymi w Kodeksie Sądow Handlowych, należy:

- i. ocena sprawozdań Zarządu z działalności Spółki oraz sprawozdania finansowego Spółki za ubiegły rok obrotowy;
- ii. ocena wniosków Zarządu, co do podziału zysku lub pokrycia strat;
- iii. składanie Walnemu Zgromadzeniu pisemnego sprawozdania z czynności, o których mowa w pkt (i) i (ii) powyżej;



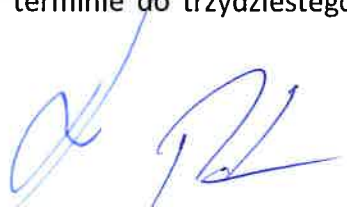
- iv. rozpatrywanie i opiniowanie istotnych spraw mających być przedmiotem uchwał Walnego Zgromadzenia;
- v. powoływanie, zawieszanie i odwoływanie, a także ustalanie wysokości wynagrodzenia i warunków zatrudnienia każdego członka Zarządu;
- vi. reprezentowanie Spółki w umowach i sporach z członkami Zarządu;
- vii. delegowanie na okres nie dłuższy niż 3 miesiące członków Rady Nadzorczej do czasowego wykonywania czynności członków Zarządu niemogących sprawować swoich funkcji;
- viii. powołanie i zmiana biegłych rewidentów Spółki;
- ix. zatwierdzanie regulaminu Zarządu oraz uchwalanie regulaminu Rady Nadzorczej;
- x. wyrażanie zgody na nabycie i zbycie nieruchomości, użytkowania wieczystego lub udziału w nieruchomości;
- xi. wyrażanie zgody na uchylenie zakazu konkurencji obowiązującego członka Zarządu Spółki;
- xii. udzielanie zgody na objęcie, nabycie lub zbycie udziałów lub akcji w innych podmiotach, a także na przystąpienie do innej spółki oraz nabycie innego przedsiębiorstwa lub zorganizowanej części przedsiębiorstwa;
- xiii. udzielanie zgody na wypłatę przez Zarząd zaliczki na poczet dywidendy;
- xiv. zatwierdzenie przedstawionego przez Zarząd planu ekonomiczno-finansowego (budżetu) dotyczącego Spółki na kolejny rok obrotowy;
- xv. udzielanie zgody na zaciągnięcie zobowiązania lub dokonanie rozporządzenia przez Spółkę, które na podstawie jednej lub kilku powiązanych czynności prawnych – przekracza kwotę 1.000.000,00 PLN, jeżeli powyższa czynność nie została przewidziana w budżecie Spółki w danym roku obrotowym, przy czym wartość umowy obliczana będzie jako wartość umowy za okres jednego roku, a w przypadku umowy zawartej na krótszy okres lub też na wykonanie jednorazowej usługi, wartością umowy będzie wartość całej umowy.

6.5.2.3 Komitet Audytu

Komitet Audytu powołany został w ramach Rady Nadzorczej uchwałą Rady Nadzorczej z dnia 12 sierpnia 2015 roku. Członkami Komitetu Audytu są: Pan Bartosz Czachorowski, Pan Jacek Czeladko oraz Pan Adam Rosh. Pan Jacek Czeladko oraz Pan Adam Rosh spełniają kryterium niezależności, w rozumieniu Dobrych Praktyk 2012 oraz w rozumieniu Ustawy o Biegłych Rewidentach. Ponadto Pan Jacek Czeladko, zgodnie z art. 86 ust. 4 Ustawy o Biegłych Rewidentach, posiada kwalifikacje w dziedzinie rachunkowości lub rewizji finansowej. Do zadań Komitetu Audytu należy w szczególności monitorowanie procesu sprawozdawczości finansowej, monitorowanie skuteczności systemów kontroli wewnętrznej, audytu wewnętrznego, monitorowanie wykonywania czynności rewizji finansowej, monitorowanie niezależności biegłego rewidenta i podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych. Komitet Audytu funkcjonuje na podstawie regulaminu, zatwierdzonego przez Radę Nadzorczą.

6.5.2.4 Wynagrodzenie Rady Nadzorczej

Członkowie Rady Nadzorczej, na podstawie uchwały Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 2 listopada 2015 roku, otrzymują wynagrodzenie za pełnienie funkcji w wysokości 600 PLN miesięcznie. Wynagrodzenie płatne jest z dołu, w terminie do trzydziestego dnia



miesiąca następującego po miesiącu, za które jest należne. Pierwszym miesiącem, za który zostało wypłacone wynagrodzenie członków Rady Nadzorczej jest miesiąc listopad 2015 roku. Wysokość wynagrodzenia otrzymana w roku 2015 przez każdego z obecnych członków Rady Nadzorczej tj. Rafała Mania, Ewy Cieśla, Bartosza Czachorowskiego, Konrada Subda, Jacka Czeladko oraz Adama Rosz wyniosła 1.200 PLN na osobę. Tym samym, łączna wysokość wynagrodzeń w roku 2015 dla osób nadzorujących wyniosła 7.200. Pan Piotr Czachorowski pełniący funkcję Członka Rady Nadzorczej Spółki w okresie do 14 maja 2015 r. nie otrzymał wynagrodzenia z tytułu pełnienia ww. funkcji.

Członkom Rady Nadzorczej przysługuje również prawo korzystania ze świadczenia prywatnej opieki medycznej.

6.6 Sposób działania i zasadnicze uprawnienia walnego zgromadzenia oraz opis praw akcjonariuszy i sposób ich wykonywania

Zwołanie Walnego Zgromadzenia

Zgodnie z art. 399 § 1 KSH Walne Zgromadzenie zwołuje Zarząd, przy czym zwyczajne Walne Zgromadzenie powinno się odbyć w terminie sześciu miesięcy po upływie każdego roku obrotowego. Jednakże Rada Nadzorcza jest uprawniona do zwołania zwyczajnego Walnego Zgromadzenia, jeżeli Zarząd nie dokona tego w odpowiednim terminie oraz nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia, jeżeli uzna to za wskazane. Obowiązek zwołania Walnego Zgromadzenia przez Zarząd aktualizuje się również w przypadku, kiedy bilans sporządzony przez Zarząd wykaże stratę przewyższającą sumę kapitałów zapasowego i rezerwowych oraz jedną trzecią kapitału zakładowego. W takim przypadku Walne Zgromadzenie podejmuje uchwałę dotyczącą dalszego istnienia spółki.

Ponadto, akcjonariusz lub akcjonariusze reprezentujący co najmniej jedną dwudziestą kapitału zakładowego mogą żądać zwołania nadzwyczajnego walnego zgromadzenia i umieszczenia określonych spraw w porządku obrad tego zgromadzenia (art. 400 § 1 KSH). Żądanie takie powinno być złożone zarządowi na piśmie lub w postaci elektronicznej (art. 400 § 2 KSH). Jeżeli w terminie dwóch tygodni od dnia przedstawienia żądania zarządowi nadzwyczajne walne zgromadzenie nie zostanie zwołane, sąd rejestrowy może upoważnić do zwołania nadzwyczajnego walnego zgromadzenia akcjonariuszy występujących z tym żądaniem. Sąd wyznacza przewodniczącego tego zgromadzenia (art. 400 § 3 KSH). Zgromadzenie, o którym mowa powyżej podejmuje uchwałę rozstrzygającą, czy koszty zwołania i odbycia zgromadzenia ma ponieść spółka. Akcjonariusze, na żądanie których zostało zwołane zgromadzenie, mogą zwrócić się do sądu rejestrowego o zwolnienie z obowiązku pokrycia kosztów nałożonych uchwałą zgromadzenia (art. 400 § 4 KSH).

Akcjonariusze reprezentujący co najmniej połowę kapitału zakładowego lub co najmniej połowę ogółu głosów na Walnym Zgromadzeniu mogą zwołać Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie. Akcjonariusze wyznaczając przewodniczącego tego zgromadzenia.

Kompetencje Walnego Zgromadzenia

Kompetencje Walnego Zgromadzenia wynikają zarówno z przepisów prawa, w szczególności KSH, jak i Statutu Spółki.

Zgodnie z KSH do kompetencji Walnego Zgromadzenia należą w szczególności:

- rozpatrzenie i zatwierdzenie sprawozdania Zarządu z działalności Spółki oraz sprawozdania finansowego za ubiegły rok obrotowy oraz udzielenie absolutorium członkom Zarządu i Rady Nadzorczej z wykonania przez nich obowiązków;



- postanowienia dotyczące roszczeń o naprawienie szkody wyrządzonej przy zawiązywaniu Spółki lub sprawowaniu zarządu albo nadzoru;
- zbycie i wydzierżawienie przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części oraz ustanowienie na nich ograniczonego prawa rzeczowego;
- nabycie i zbycie nieruchomości, użytkowania wieczystego lub udziału w nieruchomości;
- emisja obligacji zamiennych lub z prawem pierwszeństwa i emisja warrantów subskrypcyjnych, o których mowa w art. 453 § 2 KSH;
- nabycie akcji własnych w celu umorzenia, umorzenie oraz obniżenie kapitału zakładowego Spółki;
- zawarcie umowy o zarządzanie spółką zależną;
- powzięcie uchwały o podziale zysku albo pokryciu straty;
- zmiana Statutu;
- podwyższenie lub obniżenie kapitału zakładowego.

Zgodnie z § 7 ust. 2 Statutu nabycie i zbycie nieruchomości, użytkowania wieczystego albo udziału w nieruchomości, czy użytkowaniu wieczystym albo ich obciążenia w szczególności ograniczonym prawem rzeczowym nie wymaga zgody Walnego Zgromadzenia.

Ponadto, Statut Spółki przewiduje następujące kompetencje Walnego Zgromadzenia:

- ustalenie zasad wynagradzania członków Rady Nadzorczej;
- określenie dnia, według którego ustala się listę akcjonariuszy uprawnionych do dywidendy za dany rok obrotowy (dnia dywidendy);
- wybór likwidatorów Spółki.

Walne Zgromadzenie Spółki może również podjąć uchwałę o istotnej zmianie przedmiotu działalności Spółki. Wymagana jest w tym wypadku większość dwóch trzecich głosów. Zgodnie ze Statutem Spółki, jeżeli uchwała Walnego Zgromadzenia dotycząca tej zmiany powzięta zostanie większością dwóch trzecich głosów w obecności osób reprezentujących co najmniej połowę kapitału zakładowego, istotna zmiana przedmiotu działalności Spółki może nastąpić bez wykupu Akcji.

Uprawnienia akcjonariuszy dotyczące walnych zgromadzeń

Zgodnie z art. 406¹ § 1 Kodeksu spółek handlowych prawo uczestniczenia w walnym zgromadzeniu spółki mają osoby będące akcjonariuszami spółki na szesnaście dni przed datą walnego zgromadzenia (dzień rejestracji uczestnictwa w walnym zgromadzeniu).

Akcjonariusz może uczestniczyć w walnym zgromadzeniu Spółki oraz wykonywać prawo głosu osobiście lub przez pełnomocnika.

Akcjonariuszowi lub akcjonariuszom spółki reprezentującym co najmniej jedną dwudziestą kapitału zakładowego przysługuje prawo żądania umieszczenia określonych spraw w porządku obrad walnego zgromadzenia Spółki. Żądanie to, zawierające uzasadnienie lub projekt uchwały dotyczącej proponowanego punktu porządku obrad, powinno być złożone nie później, niż 21 dni przed wyznaczonym terminem zgromadzenia. Akcjonariusz lub akcjonariusze spółki reprezentujący co najmniej jedną dwudziestą kapitału zakładowego mogą przed terminem walnego zgromadzenia zgłaszać projekty uchwał dotyczące spraw wprowadzonych do porządku obrad walnego zgromadzenia lub spraw, które mają zostać wprowadzone do porządku obrad. Każdy akcjonariusz może podczas walnego zgromadzenia zgłaszać projekty uchwał dotyczących spraw wprowadzonych do porządku obrad.

6.7 Opis zasad zmiany statutu

Na podstawie §7 ust. 1 pkt 10 Statutu Spółki zmiana statutu wymaga uchwały Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy. Zgodnie z art. 415 KSH uchwała Walnego Zgromadzenia w przedmiocie zmian w Statucie Spółki, wymaga większości 3/4 głosów.

7 Pozostałe informacje

7.1 Postępowania przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej

Postępowania prowadzone przez Spółkę w roku kalendarzowym zakończonym 31 grudnia 2015 roku dotyczyły głównie egzekucji wierzytelności Spółki. Wartość żadnego z tych postępowań nie przekroczyła kwoty 350 tys. PLN, przy czym znacznej części wierzytelności nie udało się wyegzekwować z uwagi na bezskuteczność egzekucji i umorzenie postępowania. W ocenie Grupy, prowadzone postępowania nie miały i nie będą miały istotnego wpływu na sytuację finansową lub rentowność Spółki lub Spółki Zależnej.

Pozostałe postępowania nie spełniały kryterium istotności ze względu na swoją wartość.

W związku z otrzymaniem przez Spółkę w dniu 10 czerwca 2015 roku od The Coca Cola wezwania do zaprzestania naruszenia znaków towarowych The Coca Cola Company, istnieje ryzyko wszczęcia postępowania i wystąpienia z roszczeniami z tytułu naruszenia praw własności przemysłowej, naruszenia praw autorskich lub dopuszczenia się czynu nieuczciwej konkurencji w związku z produkcją na zlecenie Żabka Polska Sp. z o.o. napoju w opakowaniu podobnym do opakowania wykorzystywanego przez The Coca-Cola Company. Emitent odpowiedział The Coca-Cola Company, wskazując, że przekazał informację w zakresie ww. pisma spółce Żabka Polska Sp. z o.o. Od tego czasu Emitent nie otrzymał więcej żadnych pism od The Coca-Cola Company.

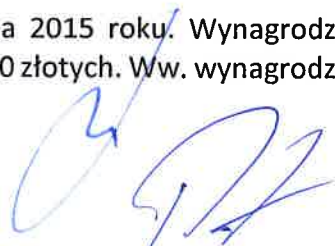
Po zakończeniu okresu sprawozdawczego w marcu 2016 roku Emitent otrzymał postanowienie sądu w Hamburgu zakazujące Emitentowi sprzedaży produktów oraz prowadzenia negocjacji handlowych z klientami z rynków niemieckojęzycznych pod rygorem grzywny do 500 000 euro lub 6 miesięcy więzienia za każde naruszenie. Postanowienie to zostało wydane na wniosek spółki TSI GmbH, która ma umowną wyłączność w ww. działaniach do dnia 31.08.2016 (umowa z TSI GmbH została przez Emitenta wypowiedziana). Emitent odwołał się od ww. postanowienia.

Emitent identyfikuje również ryzyko sporu sądowego ze spółką Warwin SA. Spółka Warwin SA złożyła do Emitenta roszczenie w związku z wadliwą – zdaniem Warwin SA – realizacją umowy dostawy i produkcji. Dotychczasowe próby rozwiązania sporu w sposób polubowny nie przyniosły efektu. Wysokość roszczeń zgłaszanych przez Warwin SA waha się w przedziale od ok. 70 000 PLN do 950 000 PLN.

7.2 Podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych

Rada Nadzorcza Spółki, działając na podstawie art. 384 §1 Kodeksu spółek handlowych w zw. z §9 ust. 7 pkt 6 Statutu Spółki dokonała w dniu 17 grudnia 2015 roku wyboru podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych tj. Grant Thornton Frąckowiak sp. z o.o. sp. k. z siedzibą w Poznaniu do zbadania jednostkowego sprawozdania finansowego Spółki za rok obrotowy 2015 oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Spółki za rok obrotowy 2015.

Emitent zawarł umowę z ww. podmiotem w dniu 17 grudnia 2015 roku. Wynagrodzenie ryczałtowe należne biegłemu rewidentowi wynosi łącznie 35.000 złotych. Ww. wynagrodzenie składa się z następujących kwot składowych:



- z kwoty 29.000 złotych za badanie jednostkowego sprawozdania finansowego, wyrażenia o nim opinii i sporządzenia raportu z badania; badaniu jednostkowego sprawozdania (w ramach ww. wynagrodzenia) towarzyszyły konsultacje doradcy podatkowego oraz
- z kwoty 6.000 złotych za badanie skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej KV, wyrażenia o nim opinii i sporządzenia raportu z badania.

Oprócz ww. wynagrodzenia Emitent jest zobowiązany pokryć ewentualne koszty dodatkowe (m.in. koszty przejazdów, przesyłek, tłumaczeń, noclegu, wyżywienia). Ww. podmiot uprawniony do badania sprawozdań Grupy ma również prawo do dodatkowego wynagrodzenia, jeżeli przyjęta do kalkulacji ww. wynagrodzenia liczba godzin pracy ulegnie przekroczeniu na skutek nie przygotowania jednostki do badania lub na skutek konieczności powtórzenia procedur audytowych.

Umowny termin zakończenia prac został ustalony na 30 kwietnia 2016 roku.

W 2015 roku oraz w 2014 roku wymieniony powyżej biegły rewident nie otrzymał od Grupy żadnego wynagrodzenia i nie świadczył na jej rzecz usług.

Sprawozdania jednostkowe Emitenta oraz sprawozdania skonsolidowane Grupy za rok obrotowy 2014 zarówno wg przepisów Ustawy o Rachunkowości, jak i wg międzynarodowych standardów sprawozdawczości finansowej (na potrzeby prospektu emisyjnego) zostały zbadane przez SWGK Audyt Sp. z o.o.. Wynagrodzenie spółki SWGK Audyt Sp. z o.o. z tytułu badania sprawozdań Grupy sporządzonych wg przepisów Ustawy o Rachunkowości wynosiło 20.000 złotych, a wynagrodzenie z tytułu badania sprawozdań Grupy sporządzonych wg międzynarodowych standardów sprawozdawczości finansowej wynosiło 5.000 złotych. Dodatkowo, w roku 2015 spółka SWGK Audyt Sp. z o.o. otrzymała wynagrodzenie w wysokości 2.000 zł z tytułu doradztwa rachunkowego.

7.3 Zagadnienia dotyczące środowiska naturalnego

Ze względu na charakter prowadzonej działalności Spółka podlega przepisom ustawy Prawo ochrony środowiska, ustawy Prawo wodne, Ustawy o odpadach oraz innym regulacjom środowiskowym. Spółka wywiązuje się z obowiązku odzysku i recyklingu odpadów opakowaniowych wprowadzanych na teren Unii Europejskiej.

Spółka posiada wszystkie wymagane przepisami prawa decyzje określające zakres i sposób korzystania ze środowiska, których obowiązek uzyskania związany jest ze specyfiką prowadzonej przez nią działalności.

Spółka nie była zobowiązana do uzyskania pozwolenia na wytwarzanie odpadów, ponieważ nie wytwarza odpadów niebezpiecznych i dostatecznej ilości innych odpadów.

Spółka nie była zobowiązana do sporządzania raportów i analiz związanych z badaniem wód gruntowych i powierzchni ziemi. Przekazywanie odpadów następuje w Spółce zgodnie z „Kartą przekazania odpadów” i coroczną sprawozdawczością gospodarki odpadami (OPAK-2 i OPAK-3 oraz roczna informacja nt. ilości i rodzaju wytwarzanych odpadów) składaną do Urzędu Marszałkowskiego Województwa Mazowieckiego. Na terenie Spółki nie są używane i składowane żadne substancje i materiały niebezpieczne. Z obowiązku odzysku recyklingu odpadów opakowaniowych Spółka wywiązuje się poprzez umowę zawartą z organizacją odzysku.

Odpady płynne (ścieki bytowe i produkcyjne) odbierane są przez Przedsiębiorstwo Usług Komunalnych w Międzyrzeczu Podlaskim na podstawie umowy dwustronnej. Wody popłuczne ze stacji SUW i wody opadowe odprowadzane są do rzeki Piszczanki na podstawie posiadanego pozwolenia wodnoprawnego.

Działalność Spółki prowadzona była zgodnie z warunkami korzystania ze środowiska, określonymi w stosownych decyzjach administracyjnych. Spółka nie była i aktualnie nie jest zobowiązana do zapłaty kar pieniężnych związanych z naruszaniem przepisów dotyczących ochrony środowiska.

Spółka corocznie uiszcza opłatę za korzystanie ze środowiska, której wartość określana jest na podstawie danych sprawozdawczych przekazywanych do Urzędu Marszałkowskiego Województwa Mazowieckiego.

W związku z prowadzoną działalnością operacyjną w dotychczasowej działalności nie wystąpiły okoliczności skutkujące pojawieniem się po stronie spółek z Grupy Krynica Vitamin istotnych zobowiązań oraz odszkodowań związanych z ochroną środowiska naturalnego.

7.4 Informacja o zatrudnieniu

Grupa zatrudnia pracowników na podstawie umów o pracę, a także zleca wykonywanie czynności na podstawie umów cywilnoprawnych.

Przeciętne zatrudnienie w Grupie w podziale na poszczególne grupy zawodowe kształtowało się następująco:

	od 01.01 do 31.12.2015	od 01.01 do 31.12.2014
Pracownicy umysłowi	46	43
Pracownicy fizyczni	152	122
Razem	198	165

W roku 2015 średnia liczba pracowników sezonowych wyniosła 22 osoby, a na dzień 31.12.2015 - 1 osoba.

Grupa tworzy krótkoterminową i długoterminową rezerwę na świadczenia emerytalne i podobne. Rezerwy na świadczenia emerytalne i podobne Grupy na dzień 31 grudnia 2015 roku wyniosły: 70 tys. PLN dla rezerwy długoterminowej i 426 tys. PLN dla rezerwy krótkoterminowej.

Pracownicy Grupy nie uczestniczą w kapitale Spółki. Brak jest również ustaleń dotyczących uczestnictwa pracowników w kapitale zakładowym Spółki. W Grupie nie funkcjonują programy akcji pracowniczych.

W Grupie nie działają żadne związki zawodowe oraz nie obowiązują układy zbiorowe pracy. W 2008 roku, w ramach procedury powołania rady pracowniczej, na przedstawiciela pracowników powołana została jedna osoba, która pełni tę funkcję do dnia sporządzenia niniejszego Sprawozdania.

Spółki Grupy nie są obecnie stroną żadnych istotnych postępowań dotyczących roszczeń pracowniczych oraz postępowań związanych z zatrudnieniem osób na innej podstawie niż umowa o pracę.

Spółka nie była i nie jest na dzień sporządzenia niniejszego Sprawozdania zaangażowana w żaden spór zbiorowy.

W Spółce w ciągu 2015 roku doszło do czterech wypadku przy pracy.

W Niechcice Sp. z o.o. w ciągu 2015 roku nie doszło do żadnych wypadków przy pracy.

W związku z wypadkami przy pracy do daty sporządzenia niniejszego Sprawozdania nie zostały zgłoszone żadne roszczenia.

7.5 Osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

W Spółce powołany jest zespół pracowników (technologów) skupionych w dziale R&D. Istotą działu jest spełnienie oczekiwań klienta w całym obszarze dotyczącym produkcji napojów.

Dział R&D opracowuje zlecone mu przez Dyrektora Handlowego projekty na podstawie Karty Rozwoju Produktu (KRP), w której zawarte są wstępne informacje dotyczące wsadu, opakowania i logistyki produktu.

Kategoria projektów została podzielona na 3 grupy:

- projekty mające na celu dopasowanie receptury do istniejącego na rynku rozwiązania (stworzenie podobnego produktu);
- projekty typu „rozwiązanie dedykowane pod indywidualne potrzeby klienta” – w tym wypadku Emitent jest zobligowany do niewykorzystywania stworzonej receptury do innych aplikacji, jak również do pozyskania informacji od dostawcy na temat ewentualnego zastrzeżenia składowych danej receptury;
- receptury Emitenta opracowane do oferowania różnym klientom.

Każda KRP przechodzi wstępną trzysobową weryfikację:

- przez Dyrektora Działu Handlowego – pod względem rentowności i marżowości produktu;
- przez Kierownika R&D – pod względem możliwości technicznych, jak i analizy ryzyka i zagrożeń wynikającej z systemu HACCP;
- przez Głównego Technologa – po względem legislacyjnym (dostosowania do prawa Unii Europejskiej lub prawa kraju docelowego), składu surowcowego i MQO na surowce.

Po tej akceptacji KRP trafia do opracowania do Głównego Technologa. Opracowanie polega na stworzeniu kompletnej receptury, akceptacji przez klienta wsadu, tj. produktu, ustaleniu parametrów produktu, opracowaniu (zgodnie z obowiązującymi przepisami) informacji podanych na opakowaniu. W dalszym etapie, w ramach opracowania następuje zatwierdzenie poprawności informacji (haseł reklamowych) na wzorcach przeznaczonych do druku. Po całkowitym skompletowaniu dokumentacji techniczno-technologicznej potrzebnej do wyprodukowania napoju, następuje wdrożenie do produkcji.

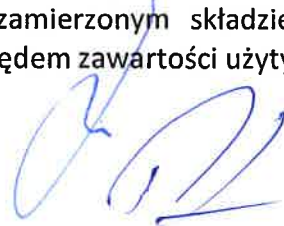
Nowe receptury i analizy

Pracownicy Działu Badań i Rozwoju nie tylko tworzą nowe receptury, ale i udoskonalają już istniejące zarówno pod względem składu jak i wartości odżywczej. Polega to na tworzeniu produktów wzbogaconych o nowe substancje a co za tym idzie przeznaczonych dla innych grup konsumenckich lub dla świadomego konsumenta. Kolejną grupę produktów stanowią napoje których skład poddany zostanie reformulacji w celu zastąpienia składników niepożądanych innymi. Głównie zadania przy reformulacji to:

- eliminacja barwników syntetycznych, szkodliwych dla konsumenta poprzez zastąpienie ich barwiącymi ekstraktami z roślin i warzyw,
- zastąpienie słodzików syntetycznych czy też białego cukru przez naturalne substancje słodzące, jak cukry owocowe czy stewię,
- eliminacja syntetycznych substancji konserwujących.

Działania te mają na celu dotarcie do szerszej grupy konsumenckiej, stworzenie produktów odpowiednich dla dzieci, diabetyków, osób na diecie, jak i osób uczulonych na niektóre substancje syntetyczne.

Pracownicy działu prowadzą szczegółowe analizy sensoryczne i mikrobiologiczne, jak również dostosowują składy i etykiety do wciąż zmieniających się przepisów prawa, tworzą nowe opisy do produktów, pomagają klientom w zgłaszaniu ich do GIS. Odbywa się tu weryfikacja prawodawstwa w zakresie możliwości stworzenia produktu o zamierzonym składzie z podziałem na potencjalne rynki zbytu, oraz analiza wyrobu pod względem zawartości użytych



substancji (z uwagi na fakt, iż niektóre substancje w połączeniu z innymi lub w procesie pasteryzacji tracą swoje właściwości).

Pracownicy Grupy służą również wsparciem w zlecaniu badań składu chemicznego i parametrów charakteryzujących dany produkt.

Śledzenie światowych trendów

Emitent przykładą dużą wagę do śledzenia światowych trendów w segmencie napojów spożywczych. Dzięki temu, Grupa jest w stanie doradzić w kwestii doboru produktów o największym potencjale rozwojowym. Grupa oferuje innowacyjne i ciekawe smaki łączące zalety różnych kategorii produktowych.

Grupa posiada doświadczenie w tworzeniu koncepcji produktowych z pogranicza dwóch lub więcej różnych kategorii napojowych. Oferowane są nowatorskie napoje z częstkami owoców, różnego rodzaju produkty funkcjonalne czy coraz bardziej popularne napoje niskoalkoholowe, tzw. alko-popy czy cydry.

7.6 Certyfikaty, wyróżnienia i nagrody

Wśród certyfikatów potwierdzających wysoką jakość świadczonych przez Grupę usług są m.in. Certyfikat IFS, BRC, ISO 22000. Certyfikat GOST dopuszcza napoje do sprzedaży na rynku rosyjskim. Produkty spełniają również wymagania rynków arabskich. Gwarantem tego jest certyfikat HALAL. Oprócz tego Grupa posiada niezbędne know-how w zakresie koszerzacji napojów, jak również oferuje innowacyjne marki własne, posiadające certyfikat KOSHER. Rozlewnia napojów Grupy jest zarejestrowana w FDA, jako producent dopuszczony ze swoimi produktami na rynki amerykańskie.

Emitent posiada następujące Certyfikaty jakości/zgodności:

- Certyfikat wydany przez Deutsche Akkreditierungsstelle – certyfikat stwierdza, że Emitent spełnia oczekiwania IFS Food na wyższym poziomie; zakres kontroli: produkcja pasteryzowanych napojów gazowanych i niegazowanych w puszkach, butelkach szklanych i plastikowych, napojów alkoholowych w puszkach i napojów owocowych w szklanych butelkach. Certyfikat wydano dnia 7 maja 2014 roku, koniec ważności certyfikatu przypada na dzień 3 lipca 2016 roku;
- Certyfikat wydany przez Deutsche Akkreditierungsstelle – certyfikat potwierdza wdrożenie i utrzymanie systemu Zarządzania Bezpieczeństwem Żywności (*Food Safety Management System*) i spełnianie standardu ISO 22000: 2005. Zakres: produkcja pasteryzowanych napojów gazowanych i niegazowanych w puszkach, butelkach szklanych i plastikowych, napojów alkoholowych w puszkach i napojów owocowych w szklanych butelkach. Certyfikat jest ważny od dnia 10 czerwca 2014 roku do dnia 9 czerwca 2017 roku;
- Certyfikat wydany przez Deutsche Akkreditierungsstelle – certyfikat potwierdza ocenę DAKKS, akredytowaną jednostkę certyfikującą No. 038, i stwierdza spełnianie wymogów Globalnego Standardu Bezpieczeństwa Żywności (*Global Standard for Food Safety*) i uzyskania oceny A. Zakres: produkcja pasteryzowanych napojów gazowanych i niegazowanych w puszkach, butelkach szklanych i plastikowych, napojów alkoholowych w puszkach i napojów owocowych w szklanych butelkach. Certyfikat jest ważny od dnia 7 maja 2013 roku do dnia 15 lipca 2016 roku;
- Certyfikat wydany przez Registrar Corp – certyfikat zaświadcza o rejestracji w U.S. Food and Drug Administration na mocy Federal Food Drug and Cosmetic Act. Certyfikat wydano w dniu 18 listopada 2015 roku, a rejestracja pozostaje ważna do dnia 31 grudnia 2016 roku;

- Certyfikat wydany przez Halal Polska Products & Certification ® – certyfikat potwierdza zgodność wymienionych produktów: Hype Energy MFP (250 ml i 500ml), Hype Energy UP (250 ml i 500 ml), Urban (250ml, 330 ml i 500ml), Hype Energy MFP Zero (250 ml i 500 ml), Hype Energy Enlite 250 ml, Hype Energy Mojito (250 ml i 500 ml) z normami religijnymi Islamu (Sharia muzułmańska) i warunkami zawartymi Halal Polska Programme. Certyfikat wydano w dniu 9 lutego 2016 roku, koniec ważności certyfikatu przypada na dzień 8 lutego 2017 roku.
- Certyfikat wydany przez Union of Orthodox Jewish Congregation of America – certyfikat potwierdza, że produkt *** 373803 ENERGY GRDST. (KB) przygotowany przez Symrise AG (5763), Holzminden, D-37602, Niemcy jest produkowany pod nadzorem Kashruth Division of the Orthodox Union i jest koszerny, jeżeli jest oznaczony symbolem OU. Certyfikat był ważny od dnia 4 marca 2014 roku do dnia 31 marca 2016 roku;

Emitent uzyskał następujące Certyfikaty przynależności biznesowej i uznaniowe:

- Diamenty Forbes 2015 – prestiżowe grono Diamentów Forbes 2015 – przedsiębiorstw, które w ostatnich trzech latach najbardziej dynamicznie zwiększyły swoją wartość;
- Gazele Biznesu 2014 – certyfikat o przynależności do elitarnego klubu Gazel Biznesu grona najdynamiczniej rozwijających się firm;
- Gazele Biznesu 2013 – certyfikat o przynależności do elitarnego klubu Gazel Biznesu grona najdynamiczniej rozwijających się firm;
- Eurocash 2012 – największy wzrost sprzedaży i wysoki poziom realizacji zamówień;
- Biedronka 2007 – najlepszy Produkt 2007 roku w kategorii Napoje.

8 Oświadczenia Zarządu

8.1 Oświadczenie Zarządu o rzetelności sprawozdań

Zgodnie z naszą najlepszą wiedzą, sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej Krynica Vitamin za okres 12 miesięcy kończący się 31 grudnia 2015 roku i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową oraz wynik finansowy Grupy Kapitałowej Krynica Vitamin. Sprawozdanie Zarządu zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć, ryzyk i zagrożeń oraz sytuacji Grupy Kapitałowej Krynica Vitamin.

8.2 Oświadczenie Zarządu w sprawie podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych

Oświadczamy również, iż podmiot uprawniony do przeglądu sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Krynica Vitamin za okres 12 miesięcy kończący się 31 grudnia 2015 roku – Grant Thornton Frąckowiak sp. z o.o. sp. k. z siedzibą w Poznaniu został wybrany zgodnie z przepisami prawa. Podmiot ten oraz biegli rewidenci dokonujący tego przeglądu spełniali warunki do wydania bezstronnej i niezależnej opinii z badania, zgodnie z właściwymi przepisami prawa i normami zawodowymi.

Podpisy osób zarządzających

Warszawa, 02 maja 2016 roku



Piotr Czachorowski

Prezes Zarządu



Robert Legierski

Członek Zarządu