

# SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI

GRUPY KAPITAŁOWEJ VRG S.A.

ZA OKRES 6 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY 30 CZERWCA 2023 ROKU

Kraków, 24 sierpnia 2023 roku



VISTULA

BYTOM  
SZTUKA KRAWIECTWA OD 1945

WÓLCZANKA

DENI CLER  
MILANO

W.KRUK  
1 8 4 0

## 1. INFORMACJE OGÓLNE

### 1.1. NAZWA, SIEDZIBA, PRZEDMIOT DZIAŁALNOŚCI

**VRG Spółka Akcyjna** (dalej również jako „**Spółka dominująca**” lub „**Spółka**” lub „**Emitent**”) z siedzibą w Krakowie, ul. Pilotów 10, kod: 31-462.

Spółka została zarejestrowana w Sądzie Rejonowym dla Krakowa Śródmieścia, XI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego (KRS) pod numerem KRS 0000047082. Państwo rejestracji: Polska.

Przedmiotem przeważającej działalności Spółki wg Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) jest sprzedaż detaliczna odzieży prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach PKD 47.71.Z).

Za datę powstania samodzielnego przedsiębiorstwa, którego następcą prawnym jest Spółka VRG S.A. można uznać 10 października 1948 roku - data wydania zarządzenia Ministra Przemysłu i Handlu w sprawie utworzenia przedsiębiorstwa państwowego pod nazwą „Krakowskie Zakłady Przemysłu Odzieżowego”. W dniu 30 kwietnia 1991 roku zostało zarejestrowane przez Sąd Rejonowy dla Krakowa Śródmieścia w Krakowie, V Wydział Gospodarczy przekształcenie przedsiębiorstwa państwowego w Jednoosobową Spółkę Skarbu Państwa.

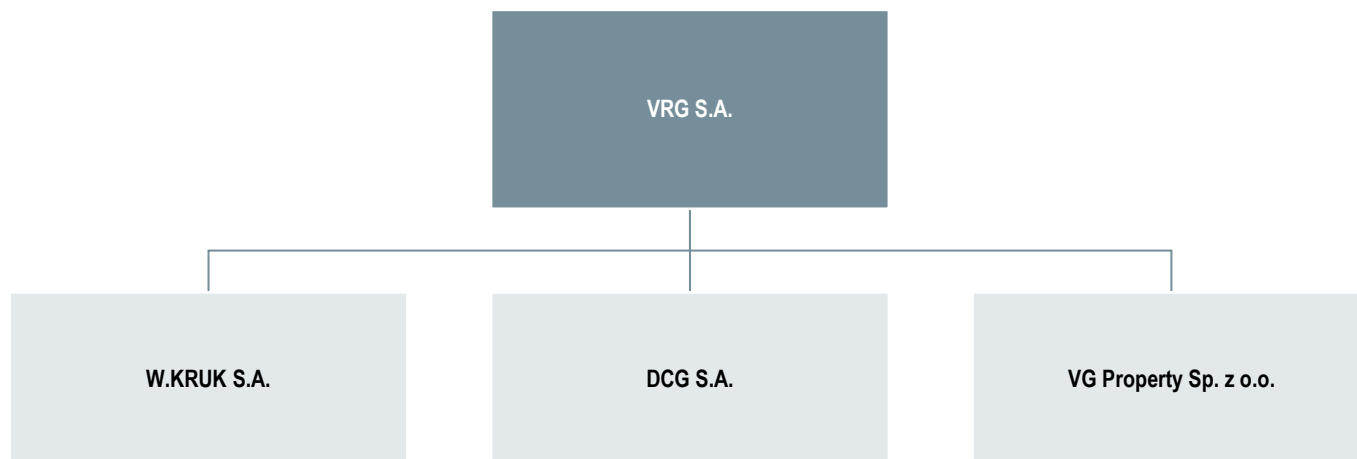
Spółka jest jedną z pierwszych firm, które zadebiutowały na Gieldzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Debiut giełdowy VRG S.A. miał miejsce 30 września 1993 roku.

#### ZARYS HISTORII KORPORACYJNEJ SPÓŁKI

1948	Zarządzenie Ministra Przemysłu i Handlu w sprawie utworzenia przedsiębiorstwa państwowego pod nazwą „Krakowskie Zakłady Przemysłu Odzieżowego”
1991	Przekształcenie w jednoosobową spółkę Skarbu Państwa pod firmą: Zakłady Przemysłu Odzieżowego „Vistula” Spółka Akcyjna.
1993	Debiut Emitenta na Gieldzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.
2001	Rejestracja nowej nazwy spółki: Vistula Spółka Akcyjna.
2005	Początek procesu intensywnej rozbudowy sieci sprzedaży oraz odnowienia pozytywnego wizerunku marki Vistula
2006	Połączenie ze spółką Wólczanka S.A. (zmiana nazwy spółki na Vistula & Wólczanka S.A.)
2008	Przejęcie kontroli i połączenie ze spółką W.KRUK S.A w Poznaniu (zmiana nazwy spółki na Vistula Group S.A.).
2015	Przeniesienie działalności jubilerskiej prowadzonej pod marką W.KRUK do spółki zależnej W.KRUK S.A.
2018	Połączenie ze spółką Bytom S.A. (zmiana nazwy spółki na VRG S.A.)
2019	Połączenie ze spółką zależną BTM 2 Sp. z o.o

Czas trwania emitenta jest nieoznaczony.

## 1.2. STRUKTURA GRUPY KAPITAŁOWEJ VRG S.A.



Według stanu na koniec II kwartału 2023 roku w skład Grupy Kapitałowej VRG S.A. wchodzi następujące podmioty gospodarcze:

- **VRG S.A.** - Spółka dominująca
- **W.KRUK S.A.** z siedzibą w Krakowie przy ulicy Pilotów 10; kod 31-462. Spółka zarejestrowana w Sądzie Rejonowym dla miasta Krakowa Śródmieścia, XI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego (KRS) pod numerem KRS 0000500269. Przedmiotem działalności spółki jest projektowanie, wytwarzanie oraz sprzedaż detaliczna markowych produktów luksusowych takich jak biżuteria, zegarki oraz przedmioty o charakterze upominków. Udział w kapitale 100,0%. 100,0% głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy.
- **DCG S.A.** z siedzibą w Warszawie, przy ulicy Bystrzyckiej 81a, kod 04-907. Spółka zarejestrowana w Sądzie Rejonowym w Warszawie, Wydział XXI Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000285675. Przedmiot działalności spółki stanowi handel detaliczny odzieżą. Udział w kapitale 100,0%. 100,0% głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy.
- **VG Property Sp. z o.o.** z siedzibą w Krakowie, przy ulicy Pilotów 10; kod 31-462. Spółka zarejestrowana w Sądzie Rejonowym dla miasta Krakowa Śródmieścia, XI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego (KRS) pod numerem KRS 0000505973. Przedmiot działalności spółki stanowi wynajem i zarządzanie nieruchomościami własnymi lub dzierżawionymi. Udział w kapitale 100,0%. 100,0% głosów w Zgromadzeniu Wspólników.

Skonsolidowane śródroczne sprawozdanie finansowe za I półrocze 2023 roku obejmuje dane Spółki dominującej oraz spółek zależnych: W.KRUK S.A., DCG S.A., VG Property Sp. z o.o. oraz WSM Factory Sp. z o.o. za okres 5 m-cy w skonsolidowanym śródrocznym rachunku zysków i strat oraz skonsolidowanym śródrocznym sprawozdaniu z przepływów pieniężnych.

### ZMIANY W STRUKTURZE GRUPY KAPITAŁOWEJ W I PÓŁROCZU 2023 ROKU.

W dniu 2 czerwca 2023 r. Sąd Rejonowy w Kielcach, V Wydział Gospodarczy, ul. Warszawska 44, 25-312 Kielce, wydał postanowienie o ogłoszeniu upadłości spółki zależnej WSM FACTORY Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, KRS 0000538836, (sygn. akt K11L/GU/206/2023, K11L/GUp/18/2023), wyznaczając jednocześnie syndyka masy upadłości. Przedmiotem działalności spółki zależnej było konfekcjonowanie wyrobów odzieżowych na zlecenie. VRG S.A. posiada 100% udziałów i 100% głosów na zgromadzeniu wspólników spółki. W wyniku ogłoszenia upadłości VRG S.A. straciła kontrolę nad spółką, albowiem zarząd nad masą upadłościową przejął syndyk.

## 1.3. SKŁAD ZARZĄDU I RADY NADZORCZEJ VRG S.A.

### ZARZĄD

Na dzień 30 czerwca 2023 roku skład Zarządu VRG S.A. był następujący:

Zarząd	<b>Janusz Płocica</b> Prezes Zarządu	<b>Marta Fryzowska</b> Wiceprezeska Zarządu	<b>Michał Zimnicki</b> Wiceprezes Zarządu	<b>Łukasz Bernacki</b> Wiceprezes Zarządu
--------	---	--	--	--

W okresie od 1 stycznia 2023 roku do 30 czerwca 2023 roku w składzie Zarządu Spółki dominującej nie zaszły żadne zmiany.

W okresie od dnia bilansowego, tj. 30.06.2023 roku do dnia podpisania niniejszego sprawozdania powyższy skład Zarządu Spółki dominującej nie uległ zmianie.

### RADA NADZORCZA

Na dzień 30 czerwca 2023 roku skład Rady Nadzorczej VRG S.A. był następujący:

Rada Nadzorcza	<b>Mateusz Kolański</b> Przewodniczący Rady Nadzorczej	<b>Jan Pilch</b> Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej	<b>Marcin Gomola</b> Członek Rady Nadzorczej	<b>Wacław Szary</b> Członek Rady Nadzorczej
		<b>Piotr Kaczmarek</b> Członek Rady Nadzorczej	<b>Piotr Stępiak</b> Członek Rady Nadzorczej	<b>Andrzej Szumański</b> Członek Rady Nadzorczej

W okresie od 1 stycznia 2023 roku do 30 czerwca 2023 roku powyższy skład Rady Nadzorczej Spółki dominującej nie uległ zmianie.

W okresie od dnia bilansowego, tj. 30.06.2023 roku do dnia podpisania niniejszego sprawozdania powyższy skład Rady Nadzorczej Spółki dominującej nie uległ zmianie.

## 1.4. ZATWIERDZENIE SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

Niniejsze skonsolidowane śródroczne skrócone sprawozdanie finansowe zostało zatwierdzone do publikacji oraz podpisane przez Zarząd Spółki Dominującej w dniu 24 sierpnia 2023 roku.

## 1.5. KONTYNUACJA DZIAŁALNOŚCI

Śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej VRG S.A. (dalej również jako „Grupa Kapitałowa” lub „Grupa VRG”) zostało sporządzone przy założeniu kontynuacji działalności gospodarczej przez spółki Grupy Kapitałowej w niezmienionej formie i zakresie przez okres co najmniej 12 miesięcy od dnia, na który sporządzono sprawozdanie finansowe, tj. 30 czerwca 2023 roku. W opinii Zarządu Jednostki Dominującej na dzień zatwierdzenia niniejszego skonsolidowanego śródrocznego sprawozdania finansowego nie istnieją przesłanki i okoliczności wskazujące na zagrożenie kontynuacji działalności przez Grupę w dającej się przewidzieć przyszłości.

## 2. ZASADY SPORZĄDZENIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

Niniejsze śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres I półrocza 2023 roku zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowym Standardem Rachunkowości nr 34 „Śródroczna Sprawozdawczość Finansowa” zatwierdzonym przez UE („MSR34”). Śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe przedstawia sytuację finansową Grupy na dzień 30 czerwca 2023 roku oraz 31

grudnia 2022 roku i 30 czerwca 2022 roku, wyniki jej działalności za okres 6 i 3 miesięcy zakończony dnia 30 czerwca 2023 roku i 30 czerwca 2022 roku oraz przepływy pieniężne za okres 6 miesięcy zakończony dnia 30 czerwca 2023 roku i 30 czerwca 2022 roku.

Zasady sporządzenia sprawozdania finansowego zostały opisane w pkt 3 Skonsolidowanego Skróconego Śródrocznego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej VRG S.A. za I półrocze 2023 roku.

Podmiotem uprawnionym do przeglądu sprawozdań finansowych w zakresie jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego Spółki dominującej za I półrocze 2023 roku była Spółka Grant Thornton Polska P. S. A. (dawniej: Grant Thornton Polska Spółka z o.o. Spółka komandytowa), z którą w dniu 27 lipca 2021 roku została zawarta umowa na przegląd jednostkowych i skonsolidowanych śródrocznych sprawozdań finansowych Spółki i Grupy oraz badania jednostkowych i skonsolidowanych rocznych sprawozdań finansowych Spółki i Grupy za okres 2021-2023.

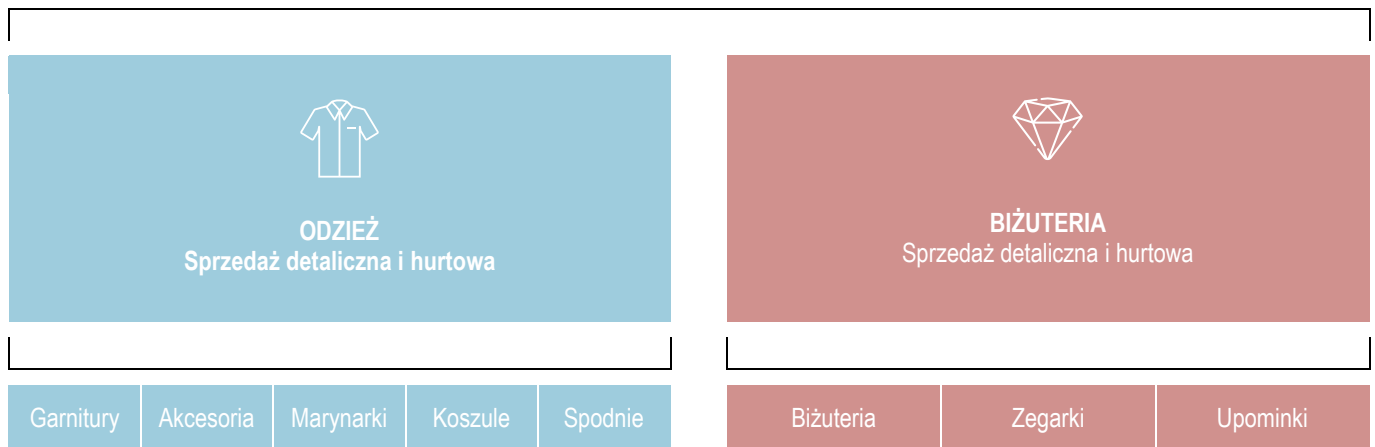
## SEGMENTY DZIAŁALNOŚCI

Grupa specjalizuje się w projektowaniu oraz sprzedaży detalicznej markowej odzieży męskiej i damskiej pozycjonowanej w średnim i wyższym segmencie rynku oraz luksusowej biżuterii i zegarków. Obecnie buduje sprzedaż w oparciu o marki Vistula, Bytom, Wólczanka, Deni Cler Milano (za pośrednictwem spółki zależnej) i W.KRUK (za pośrednictwem spółki zależnej). Od II kwartału 2015 r. działalność jubilerska w wyniku przeprowadzenia transakcji zbycia zorganizowanej części przedsiębiorstwa związanego z marką W.KRUK prowadzona jest w spółce zależnej od Emitenta tj. W.KRUK S.A. z siedzibą w Krakowie. Z dniem 30 listopada 2018 roku nastąpiło połączenie z Bytom S.A., w wyniku którego Grupa stała się właścicielem marki Bytom.

Na schemacie poniżej przedstawiono podział działalności Grupy wg segmentów działalności:

# VRG

VISTULA RETAIL GROUP



## MARKI WŁASNE LINII VISTULA:

VISTULA	
Vistula to marka z wieloletnią tradycją, która w swoich projektach łączy ponadczasowe fasony, wzory i kroje z aktualnymi trendami modowymi, nadając klasycznym ubraniom nowoczesnego charakteru.	
Szeroki asortyment marki odpowiada na potrzeby zarówno mężczyzn, jak i kobiet, oferując niewychodzące z mody elementy garderoby, z których można z łatwością stworzyć stylizacje na różne okazje. Od T-shirtów i polo poprzez swetry i golfy aż po odzież wierzchnią – Vistula to nie tylko garnitury.	
Marka stawia na produkty uniwersalne, które odpowiednio zestawione i wzbogacone dodatkami dodają szyku każdej stylizacji. Priorytetem jest poczucie komfortu i dodanie pewności siebie klientowi i klientce, którzy za pomocą ubrań od Vistula podkreślają własny niepowtarzalny styl.	
<b>V I S T U L A</b>	<b>V I S T U L A</b> W O M A N

Na polskim rynku od 1967 roku, jest podstawową formalną linią mody męskiej. Marka Vistula posiada szeroką ofertę garniturów, marynarek, spodni i koszul oraz innych akcesoriów komplementarnych.

Marka damska wprowadzona w 2021 roku. Kolekcja została stworzona z myślą o kobietach, które cenią sobie jakość, komfort oraz ponadczasowy charakter produktów. VISTULA WOMAN dopracowana w detalach zaskakuje klasycznymi fasonami i modnymi wzorami. Znajdują się w niej produkty na wiele okazji – odzież wierzchnia (klasyczne płaszcze, casualowe kurtki puchowe oraz skórzane), marynarki i eleganckie spodnie, spódnice, sukienki, koszule, a także jeansy, swetry i t-shirty oraz oferta akcesoriów (buty, paski, czapki i rękawiczki).

#### MARKA BYTOM:

##### BYTOM

## BYTOM

BYTOM to polska marka z historią rozpoczynającą się w 1945 roku, w której tradycja spotyka się ze współczesną wizją krawiectwa i mody męskiej. Bazując na ponad kilkudziesięcioletnim dziedzictwie, marka oferuje kolekcje mody męskiej, w której szczególne miejsce zajmują garnitury stworzone ze szlachetnych włoskich tkanin, uszyte w polskich szwalniach. BYTOM to nie tylko sztuka krawiectwa. Marka odwołuje się do polskiego dziedzictwa kulturowego tworząc limitowane kolekcje inspirowane twórczością wybitnych osobowości, zapraszając do współpracy osoby mające istotny wpływ na rozwój polskiej kultury i sztuki.

#### MARKA WÓLCZANKA:

##### WÓLCZANKA

## WÓLCZANKA

Jest marką istniejącą od 1948 roku. Wólczanka szyje koszule od pokoleń. Lata doświadczeń uczyniły z niej eksperta i pozwoliły zdobyć zaufanie milionów klientów, dzięki czemu dziś z powodzeniem poszerza ofertę o kolejne asortymenty takie jak spodnie, spódnice, sukienki, kurtki, płaszcze, marynarki, polo, t-shirty. Ofertę marki stanowią koszule męskie, a od sezonu Jesień-Zima 2014 również damskie, zarówno formalne jak i typu casual. Jako ekspert dobrej jakości koszul, rozszerza ten asortyment i stawia na kreowanie świeżej, nowoczesnej marki. Wólczanka to najnowsze trendy, piękne nadruki, komfortowe ubrania dla niej i dla niego – a przede wszystkim wizerunek, ukazujący radość życia i możliwość dokonywania modowych wyborów, blisko swoich potrzeb.

#### MARKA DENI CLER MILANO:

##### SEGMENT ODZIEŻOWY

## DENI CLER MILANO

Deni Cler Milano od momentu założenia w 1971 w Mantui we Włoszech, ubiera kobiety świadome własnej kobiecości, wartości i siły. W 1991 roku marka pojawiła się na polskim rynku, wprowadzając nową jakość w modzie damskiej. Do dziś pozostaje synonimem elegancji, wyrafinowanego gustu, przy jednoczesnej zgodności z aktualnymi światowymi trendami.

Kolekcje sygnowane znakiem Deni Cler Milano szyte są z włoskich tkanin. Materiały wykorzystywane do produkcji ubrań to przede wszystkim wełna, kaszmir i jedwab. Asortyment marki obejmuje głównie: płaszcze, sukienki, żakiety, spodnie, spódnice, bluzki.

**MARKI W SEGMENTE JUBILERSKIM:**

SEGMENT JUBILERSKI	
	<p><b>ZEGARKI</b></p>
<p>W.KRUK jest najstarszą marką jubilerską w Polsce o ponad 180-letniej tradycji. Oferta W.KRUK obejmuje biżuterię ze złota i platyny, w tym w szczególności biżuterię z brylantami i kamieniami szlachetnymi. W.KRUK tworzy również najwyższej jakości kolekcje wykonane ze srebra oraz innych kruszców. W.KRUK oferuje wiele autorskich linii biżuterii o unikalnym charakterze. Wyróżniająca stylistyka wyrobów W.KRUK to efekt pracy designerów, projektów inspirowanych przez ambasadorki (m.in. kolekcja Freedom Martynty Wojciechowskiej) oraz eksperckiego i innowacyjnego podejścia do jubilerstwa. Znacząca część prezentowanych co roku kolekcji, wykonywana jest w podopiecznej Manufakturze marki, która jest jedną z niewielu w Europie wciąż stosujących tradycyjne techniki wytwórcze. W pracowniach marki W.KRUK rękodzieło łączone jest z najnowocześniejszymi technologiami. W 2019 roku marka W.KRUK jako pierwsza w Polsce wprowadziła do oferty w swojej sieci salonów biżuterię z nową kategorią diamentów stworzonych przez człowieka w warunkach laboratoryjnych i oferowanych pod nazwą własną New Diamond by W.KRUK. Posiadają one parametry identyczne jak diamenty wydobywane metodami tradycyjnymi i klasyfikowane są według tych samych parametrów, z wykorzystaniem tych samych standardów eksperckiej oceny. W.KRUK rozszerza ofertę biżuterii zarówno luksusowej jak i modowej. Asortyment marki od 2016 dopełnia wybór akcesoriów sygnowanych W.KRUK, takich jak torby i dodatki skórzane, jedwabne chusty, okulary przeciwsłoneczne oraz zapachy dla kobiet i mężczyzn.</p>	<p>W.KRUK posiada w swojej ofercie zegarki najbardziej prestiżowych szwajcarskich marek jak Rolex, Patek Philippe (W.KRUK S.A. jest wyłącznym dystrybutorem tych producentów w Polsce) oraz renomowanych manufaktur i marek zegarkowych jak: Cartier, Chopard, Hublot, Panerai, Jagger Le Coultre, Omega, Tudor, Tag Heuer, Longines, Rado, Tissot, Frederique Constant, Citizen, Doxa, Certina, Seiko, Epos, Balticus, Victorinox, a także marek modowych: Swatch, Gucci, Emporio Armani, Michael Kors, Fossil, Timex, Skagen, Armani Exchange, Tommy Hilfiger, Guess, Hugo Boss. Sprzedawane w salonach W.KRUK zegarki renomowanych marek zajmują silną pozycję na polskim rynku, a wartość ich sprzedaży systematycznie wzrasta.</p> <p>Obok własnych autorskich i klasycznych kolekcji biżuterii, W.KRUK posiada również w portfolio wyroby prestiżowych manufaktur jubilerskich z całego świata (tzw. external brands). W.KRUK wybiera do swojej oferty marki, z którymi łączy go długoletni dorobek, renoma oraz biżuteria zaprojektowana i wykonana przez utalentowanych projektantów oraz mistrzów złotnictwa. Dzięki temu projekty wybitnych jubilerów z całego świata oraz brylantowe kolekcje najstarszej polskiej marki jubilerskiej tworzą razem unikatową selekcję najcenniejszej biżuterii. W wybranych salonach W.KRUK oferuje wyroby marek takich jak: BIRKS Bijoux, Nanis, Marco Bicego, Pasquale Bruni, Hulchi Belluni oraz Recarlo.</p>

**DZIAŁALNOŚĆ PRODUKCYJNA:**

Działalność produkcyjna w części odzieżowej Grupy w okresie I półrocza 2023 roku była prowadzona między innymi w spółce w 100% zależnej od Spółki dominującej, działającej pod nazwą WSM Factory Sp. z o.o. prowadzącej zakład produkcyjny w Ostrowcu Świętokrzyskim. W związku z ogłoszoną w dniu 2 czerwca 2023 roku upadłością spółki WSM Factory Sp. z o.o. VRG S.A. straciła kontrolę nad spółką, albowiem zarząd nad masą upadłościową przejął syndyk.

W związku z powyższym od dnia 2 czerwca 2023 roku w części odzieżowej Grupy nie funkcjonuje własna działalność produkcyjna. W ramach segmentu odzieżowego VRG S.A. współpracuje ze sprawdzonymi producentami niezależnymi, którzy gwarantują zapewnienie usług szycia i konfekcjonowania na najwyższym poziomie oraz oferują konkurencyjne warunki cenowe.

Własna działalność produkcyjna w segmencie jubilerskim Grupy prowadzona jest w spółce zależnej od Emitenta tj. W.KRUK S.A. w manufakturze jubilerskiej w Komornikach koło Poznania.

Działalność Grupy możemy podzielić na dwa segmenty operacyjne. Segmenty te są podstawą do sporządzania raportów Grupy.

Podstawowe rodzaje działalności Grupy:

- Sprzedaż detaliczna i hurtowa wyrobów odzieżowych
- Sprzedaż detaliczna i hurtowa wyrobów jubilerskich i zegarków.

## SEZONOWOŚĆ I CYKLICZNOŚĆ DZIAŁALNOŚCI

Handel detaliczny zarówno w sektorze fashion jak i w branży jubilerskiej cechuje się znaczącą sezonowością sprzedaży. Dla rynku odzieżowego najkorzystniejszym okresem z punktu widzenia generowanego wyniku finansowego to okres II i IV kwartału, natomiast w zakresie branży jubilerskiej to okres IV kwartału (zwłaszcza grudzień).

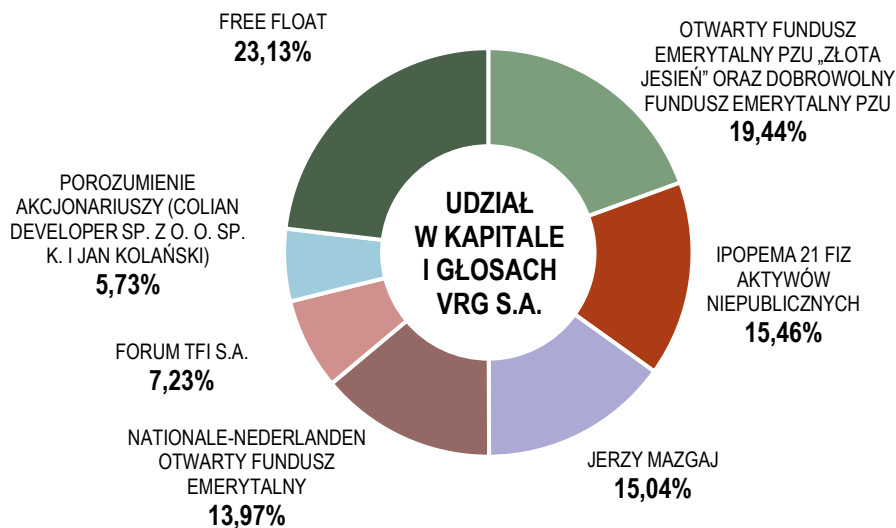
W zakresie segmentów geograficznych całość działalności Grupy Kapitałowej realizowana jest w Rzeczypospolitej Polskiej.

## 3. KAPITAŁ AKCYJNY I AKCJONARIUSZE

AKCJONARIUSZE POSIADAJĄCY BEZPOŚREDNIO LUB POŚREDNIO PRZEZ PODMIOTY ZALEŻNE CO NAJMNIEJ 5% OGÓLNEJ LICZBY GŁOSÓW NA WALNYM ZGROMADZENIU AKCJONARIUSZY VRG S.A. NA DZIEŃ SPORZĄDZENIA SKONSOLIDOWANEGO RAPORTU PÓŁROCZNEGO ORAZ WSKAZANIE ZMIAN W STRUKTURZE WŁASNOŚCI ZNA CZNYCH PAKIETÓW AKCJI VRG S.A. W OKRESIE OD PRZEKAZANIA OSTATNIEGO SKONSOLIDOWANEGO RAPORTU KWARTALNEGO.

STRUKTURA WŁASNOŚCI KAPITAŁU ZAKŁADOWEGO, ZGODNIE Z POSIADANYMI PRZEZ SPÓŁKĘ INFORMACJAMI NA DZIEŃ PODPISANIA SKONSOLIDOWANEGO RAPORTU PÓŁROCZNEGO ZA I PÓŁROCZE 2023

Na dzień podpisania skonsolidowanego raportu półrocznego za I półrocze 2023 roku kapitał zakładowy VRG S.A. dzieli się na 234.455.840 akcji zwykłych na okaziciela, co daje łącznie 234.455.840 głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy VRG S.A. („Spółka”).



Poniższa tabela zawiera informacje dotyczące Akcjonariuszy, którzy zgodnie z wiedzą Spółki posiadają bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne, co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy.



Nazwa akcjonariusza	Liczba posiadanych akcji (w szt.)	Udział w kapitale zakładowym (w %)	Liczba głosów na WZA	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZA (w %)
Otwarty Fundusz Emerytalny PZU „Złota Jesień” oraz Dobrowolny Fundusz Emerytalny PZU <sup>1</sup>	45 589 125	19,44	45 589 125	19,44
IPOPEMA 21 FIZ Aktywów Niepublicznych <sup>2</sup>	36 238 137	15,46	36 238 137	15,46
Jerzy Mazgaj <sup>3</sup>	35 258 742	15,04	35 258 742	15,04
Nationale-Nederlanden Otwarty Fundusz Emerytalny <sup>4</sup>	32 750 000	13,97	32 750 000	13,97
Forum TFI S.A. <sup>5</sup>	16 946 800	7,23	16 946 800	7,23
Porozumienie akcjonariuszy (Colian Developer sp. z o. o. sp. k. i Jan Kolański) <sup>6</sup>	13 427 496	5,73	13 427 496	5,73

<sup>1</sup> informacja podana na podstawie liczby akcji Spółki posiadanych łącznie przez fundusze Otwarty Fundusz Emerytalny PZU „Złota Jesień” oraz Dobrowolny Fundusz Emerytalny PZU zarządzane przez Powszechne Towarzystwo Emerytalne PZU S.A. na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu w dniu 28.06.2023 r. Na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu w dniu 28.06.2023 r. Otwarty Fundusz Emerytalny PZU „Złota Jesień” posiadał samodzielnie 44.537.016 akcji Spółki, co stanowiło 19,00% kapitału zakładowego Spółki i uprawniało do 44.537.016 głosów, stanowiących 19% w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki. Na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu w dniu 28.06.2023 r. Dobrowolny Fundusz Emerytalny PZU posiadał samodzielnie 1.052.109 akcji Spółki, co stanowiło 0,45% kapitału zakładowego Spółki i uprawniało do 1.052.109 głosów, stanowiących 0,45% w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki.

<sup>2</sup> informacja podana na podstawie liczby akcji posiadanych przez Ipopema 21 FIZ Aktywów Niepublicznych zarządzany przez IPOPEMA TFI S.A. na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu w dniu 28.06.2023 r.

<sup>3</sup> informacja podana na podstawie liczby akcji posiadanych przez Pana Jerzego Mazgaję na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu w dniu 28.06.2023 r.

<sup>4</sup> informacja podana na podstawie liczby akcji posiadanych przez Nationale-Nederlanden Otwarty Fundusz Emerytalny na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu w dniu 28.06.2023 r.

<sup>5</sup> informacja podana na podstawie liczby akcji posiadanych łącznie przez fundusze Forum X Fundusz Inwestycyjny Zamknięty oraz Forum XXIII Fundusz Inwestycyjny Zamknięty zarządzane przez Forum TFI S.A na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu w dniu 28.06.2023 r. Forum X Fundusz Inwestycyjny Zamknięty na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu w dniu 28.06.2023 r. posiadał samodzielnie 6.951.760 akcji Spółki, co stanowiło 2,97% kapitału zakładowego Spółki i uprawniało do 6.951.760 głosów stanowiących 2,97% w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki. Forum XXIII Fundusz Inwestycyjny Zamknięty na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu w dniu 28.06.2023 r. posiadał samodzielnie 9.995.040 akcji Spółki, co stanowiło 4,26% kapitału zakładowego Spółki i uprawniało do 9.995.040 głosów, stanowiących 4,26% w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki.

<sup>6</sup> informacja podana na podstawie liczby akcji Spółki posiadanych łącznie na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu w dniu 28.06.2023 r. przez porozumienie akcjonariuszy obejmujące Colian Developer sp. z o.o. spółka komandytowa i Pana Jana Kolańskiego. Na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu w dniu 28.06.2023 r. Colian Developer sp. z o.o. spółka komandytowa posiadał samodzielnie 5.327.496 akcji Spółki, co stanowiło 2,27% kapitału zakładowego Spółki i uprawniało do 5.327.496 głosów stanowiących 2,27% w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki. Na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu w dniu 28.06.2023 r. Pan Jan Kolański posiadał 8.100.000 akcji Spółki, co stanowiło 3,45% kapitału zakładowego Spółki i uprawniało do 8.100.000 głosów, stanowiących 3,45% w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki.

## ZMIANY W STRUKTURZE WŁASNOŚCI ZNA CZNYCH PAKIETÓW AKCJI SPÓŁKI OD DNIA PRZEKAZANIA OSTATNIEGO SKONSOLIDOWANEGO RAPORTU KWARTALNEGO ZA I KWARTAŁ 2023 ROKU (17.05.2023 R.)

Według wiedzy Spółki od dnia przekazania ostatniego skonsolidowanego raportu kwartalnego za I kwartał 2023 roku (17.05.2023 r.) nastąpiły następujące zmiany w strukturze własności znacznych pakietów akcji Spółki:

Otwarty Funduszu Emerytalny PZU „Złota Jesień” oraz Dobrowolny Fundusz Emerytalny PZU	Liczba posiadanych akcji (w szt.)	Udział w kapitale zakładowym (w %)	Liczba głosów na WZA	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZA (w %)
Stan na dzień 17.05.2023	45 251 894	19,30	45 251 894	19,30
Stan na dzień 24.08.2023	45 589 125	19,44	45 589 125	19,44

IPOPEMA 21 FIZ Aktywów Niepublicznych	Liczba posiadanych akcji (w szt.)	Udział w kapitale zakładowym (w %)	Liczba głosów na WZA	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZA (w %)
Stan na dzień 17.05.2023	35 431 872	15,11	35 431 872	15,11
Stan na dzień 24.08.2023	36 238 137	15,46	36 238 137	15,46

Jerzy Mazgaj	Liczba posiadanych akcji (w szt.)	Udział w kapitale zakładowym (w %)	Liczba głosów na WZA	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZA (w %)
Stan na dzień 17.05.2023	38 332 632	16,35	38 332 632	16,35
Stan na dzień 24.08.2023	35 258 742	15,04	35 258 742	15,04

Nationale-Nederlanden Otwarty Fundusz Emerytalny	Liczba posiadanych akcji (w szt.)	Udział w kapitale zakładowym (w %)	Liczba głosów na WZA	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZA (w %)
Stan na dzień 17.05.2023	32 750 487	13,97	32 750 487	13,97
Stan na dzień 24.08.2023	32 750 000	13,97	32 750 000	13,97

Porozumienie akcjonariuszy (Colian Developer sp. z o.o. spółka komandytowa i Jan Kolański)	Liczba posiadanych akcji (w szt.)	Udział w kapitale zakładowym (w %)	Liczba głosów na WZA	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZA (w %)
Stan na dzień 17.05.2023	11 752 923	5,01	11 752 923	5,01
Stan na dzień 24.08.2023	13 427 496	5,73	13 427 496	5,73

#### ZMIANY W STANIE POSIADANIA AKCJI VRG S.A. I UPRAWNIEŃ DO NICH PRZEZ OSOBY ZARZĄDZAJĄCE I NADZORUJĄCE

- zmiany w stanie posiadania akcji Spółki przez osoby zarządzające

Zarząd Spółki	Liczba akcji posiadanych w dniu przekazania skonsolidowanego raportu za I półrocze 2023	Liczba akcji posiadanych w dniu przekazania skonsolidowanego raportu za I kwartał 2023
Michał Zimnicki – Wiceprezes Zarządu	4 000	4 000
Łukasz Bernacki – Wiceprezes Zarządu	100 381	100 381

- zmiany w stanie posiadania przez osoby zarządzające warrantów subskrypcyjnych serii F pierwszej transzy uprawniających do objęcia akcji nowej emisji serii P, wyemitowanych w związku z realizacją programu motywacyjnego w 2018 roku na podstawie uchwały Nr 17/06/2018 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Spółki VRG S.A. z dnia 27.06.2018 roku w sprawie przyjęcia założeń programu motywacyjnego dla członków Zarządu Spółki, kluczowych menedżerów lub innych osób o istotnym znaczeniu dla Spółki (oraz

spółek z jej grupy kapitałowej), emisji warrantów subskrypcyjnych z wyłączeniem prawa poboru, warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego w drodze emisji nowych akcji z wyłączeniem prawa poboru, zmiany statutu Spółki, upoważnienia zarządu Spółki do zawarcia umowy o rejestrację akcji nowej emisji w Krajowym Depozycie Papierów Wartościowych S.A. i upoważnienia zarządu Spółki do podjęcia wszelkich stosownych działań w celu dopuszczenia akcji nowej emisji do obrotu na rynku regulowanym („Uchwała”):

Zarząd Spółki	Liczba warrantów subskrypcyjnych serii F posiadanych w dniu przekazania skonsolidowanego raportu za I półrocze 2023	Liczba warrantów subskrypcyjnych serii F posiadanych w dniu przekazania skonsolidowanego raportu za I kwartał 2023
Łukasz Bernacki – Wiceprezes Zarządu	128 504	128 504

– zmiany w stanie posiadania akcji Spółki przez osoby nadzorujące

Rada Nadzorcza Spółki	Liczba akcji posiadanych w dniu przekazania skonsolidowanego raportu za I półrocze 2023	Liczba akcji posiadanych w dniu przekazania skonsolidowanego raportu za I kwartał 2023
Jan Pilch – Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej	186 000	186 000
Wacław Szary – Członek Rady Nadzorczej	10 000	10 000

#### 4. WYNAGRODZENIA ZARZĄDU I RADY NADZORCZEJ ZA OKRES I PÓŁROCZA 2023 ROKU

Zarząd		w tys. zł.
Janusz Płocica	Prezes Zarządu	510
Marta Fryzowska	Wiceprezeska Zarządu	345
Michał Zimnicki	Wiceprezes Zarządu	270
Łukasz Bernacki	Wiceprezes Zarządu	60
<b>Razem</b>		<b>1 185</b>

Rada Nadzorcza		w tys. zł.
Mateusz Kolański	Przewodniczący Rady Nadzorczej	196
Jan Pilch	Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej	119
Piotr Kaczmarek	Członek Rady Nadzorczej	119
Piotr Stępnik	Członek Rady Nadzorczej	104
Wacław Szary	Członek Rady Nadzorczej	119
Andrzej Szumański	Członek Rady Nadzorczej	104
Marcin Gomoła	Członek Rady Nadzorczej	107
<b>Razem</b>		<b>868</b>

Osoby zarządzające i nadzorujące pobierały wynagrodzenia z tytułu pełnienia funkcji we władzach spółek zależnych. Wynagrodzenia te łącznie za I półrocze 2023 rok wyniosły:

		w tys. zł.
Piotr Kaczmarek	Członek Rady Nadzorczej Spółki W.KRUK	45
Piotr Stępnik	Członek Rady Nadzorczej Spółki W.KRUK	45
Andrzej Szumański	Członek Rady Nadzorczej Spółki W.KRUK	45
Łukasz Bernacki	Prezes Zarządu Spółki W.KRUK	330
Michał Zimnicki	Członek Zarządu Spółki W.KRUK	120
<b>Razem</b>		<b>585</b>

Osobom zarządzającym przysługują świadczenia określone w umowach o pracę lub z tytułu powołania.

Poza świadczeniami wymienionymi powyżej nie wystąpiły inne świadczenia na rzecz osób zarządzających i nadzorujących, w tym m.in. z tytułu świadczeń po okresie zatrudnienia, świadczeń z tytułu rozwiązania stosunku pracy, innych świadczeń długoterminowych.

## 5. ZNACZĄCE WYDARZENIA W I PÓŁROCZU 2023 ROKU I PO DNIU BILANSOWYM

W pierwszym półroczu miało miejsce wiele wydarzeń wewnętrznych i w otoczeniu Grupy, które miały wpływ na biznes Grupy VRG.

**Otoczenie rynkowe:** W pierwszej połowie 2023 roku polski rynek odzieżowy i jubilerski mierzył się z trudnościami związanymi z narastającą inflacją oraz utrzymującą się od wielu miesięcy niestabilnością ekonomiczną i polityczną. Efekty spowolnienia gospodarczego i napięcia związanego z wojną w Ukrainie były wyraźnie widoczne w zmianach zachowań konsumenckich. W obliczu zmniejszającej się siły nabywczej i niepewności co do przyszłości można było zauważyć obniżenie nastrojów konsumenckich w sektorach rynku, na których operują marki Grupy. Dodatkowo, napięcia geopolityczne ograniczyły działalność wielu firm na wschodnich rynkach, wprowadzając większą rywalizację na arenie krajowej. Wzrost kosztów operacyjnych, wynikający m.in. z presji płacowej i wzrostu kosztów energii, przyczynił się do podwyżek cen produktów i ograniczenia promocji, co z kolei wpłynęło na spadek popytu zarówno online, jak i w sklepach stacjonarnych. W tych wymagających warunkach rynkowych Grupa VRG skupiła się na działaniach mających na celu długofalowe budowanie wartości swoich marek.

**Znaczące zmiany w strukturze akcjonariatu:** W dniu 4 stycznia 2023 roku Spółka Dominująca otrzymała od Colian Developer sp. z o.o. sp. k. z siedzibą w Kaliszu („Zawiadamiający”) działającego w Porozumieniu z Panem Janem Kolańskim, zawiadomienie o zwiększeniu udziału w ogólnej liczbie głosów w Spółce Dominującej powyżej progu 5% przez Porozumienie, w którym Zawiadamiający działa wraz z Panem Janem Kolańskim. W wyniku transakcji kupna 30.550 akcji Spółki Dominującej zawartej w dniu 30 grudnia 2022 roku w toku sesji giełdowej w dniu 30.12.2022 r. Porozumienie przekroczyło udział 5% w ogólnej liczbie głosów w Spółce Dominującej. Przed dokonaniem wyżej wymienionej transakcji Porozumienie posiadało 11.722.373 akcji Spółki Dominującej, co stanowiło 4,99% kapitału zakładowego Spółki Dominującej i uprawniało do wykonywania 4,99% ogólnej liczby głosów w Spółce Dominującej. Po dokonaniu wyżej wymienionej transakcji Porozumienie akcjonariuszy (Colian Developer sp. z o.o. sp. k. i Jan Kolański) posiadało łącznie 11.752.923 akcji Spółki Dominującej, co stanowiło 5,01% kapitału zakładowego Spółki Dominującej i uprawniało do wykonywania 5,01% ogólnej liczby głosów w Spółce Dominującej. Na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu w dniu 28.06.2023 r. porozumienie akcjonariuszy obejmujące Colian Developer sp. z o.o. spółka komandytowa i Pana Jana Kolańskiego posiadało łącznie 13.427.496 akcji Spółki Dominującej, co stanowiło 5,73% kapitału zakładowego Spółki Dominującej i uprawniało do wykonywania 5,73% ogólnej liczby głosów w Spółce Dominującej.

**Upadłość spółki zależnej WSM Factory Sp. z o.o.:** W dniu 25 maja br. Zarząd WSM Factory sp. z o.o., spółki zależnej Grupy VRG S.A., prowadzącej zakład szwalniczy w Ostrowcu Świętokrzyskim, złożył wniosek o upadłość, którą sąd następnie formalnie ogłosił w dniu 2 czerwca br.. Zakład w Ostrowcu Świętokrzyskim od dłuższego czasu pozostawał nierentowny. Przyczyniły się do tego trudna sytuacja branży odzieżowej w Polsce i w całej Europie, spadająca wydajność produkcyjna, rosnące koszty pracy, energii i innych czynników produkcji oraz silniejsza konkurencja zakładów z Bliskiego i Dalekiego Wschodu, jak i Afryki Północnej. Upadłość zakładu WSM Factory nie ma wpływu na działalność VRG w zakresie produkcji kolekcji odzieżowych. Grupa zlecała spółce nieznaczną część produkcji, w miarę posiadania przez szwalnię wolnych mocy produkcyjnych niezaangażowanych w realizację produkcji przerobowej dla kontrahentów zewnętrznych. Z dniem 31 lipca 2023 r. zakład WSM Factory sp. z o.o. zakończył działalność produkcyjną, a pracownicy przestali świadczyć pracę.

**Strategia rozwoju Grupy na lata 2023 - 2025:** W dniu 15 czerwca VRG S.A. opublikowała strategię Grupy na lata 2023 – 2025, w której zaprezentowała 5 kluczowych filarów rozwoju (nowoczesne marki, rozwój omnichannel, wzrost rentowności, efektywna alokacja kapitału, zrównoważony rozwój). Realizacja strategii ma pozwolić spółce zbliżyć się do 1,9 mld zł przychodów i osiągnąć ok. 150 mln zł zysku netto na koniec 2025 roku, przy marży brutto na poziomie między 56 a 57 proc. Planowane średnioroczne inwestycje w rozwój wyniosą ok. 43 mln zł. Zarząd zakłada, że wzrost kosztów SG&A/m kw. będzie wolniejszy od wzrostu sprzedaży i zysku brutto na sprzedaży, co powinno przełożyć się na minimum 12 proc. marżę operacyjną w 2025 roku. Rozwój Grupy ma być finansowany środkami generowanymi przez Grupę. Jednocześnie VRG będzie kontynuowała politykę, zakładającą coroczne dzielenie się zyskiem z akcjonariuszami.

**Dywidenda z zysku za 2022 r.:** W dniu 28 czerwca br. Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy podjęło, zgodną z rekomendacją Zarządu Grupy VRG, uchwałę o wypłacie dywidendy w wysokości 0,20 zł na jedną akcję uprawnionym do dywidendy akcjonariuszom, w łącznej kwocie 46.891.168,00 zł. Uprawnionymi do dywidendy będą akcjonariusze Spółki na dzień 20 września 2023 roku (dzień dywidendy), a dniem wypłaty dywidendy będzie 15 grudnia 2023 roku. W myśl opublikowanej przez Grupę strategii rozwoju, Zarząd planuje rekomendować wypłaty dywidendy zgodnie z przyjętą polityką również w nadchodzących latach.

**Rozwój kanałów obsługi:** Zgodnie z przyjętą strategią, Grupa VRG rozwija równolegle kanały sprzedaży offline i online, dążąc do zapewnienia klientowi jak najlepszego doświadczenia zakupowego we wszystkich punktach styku, zgodnie z modelem omnichannel.

W kanale offline spółka modernizuje istniejące i otwiera nowe salony, skupiając się na miejscach o największym potencjale na rentowną sprzedaż. W pierwszym półroczu br. otwartych zostało 8 nowych salonów marek Grupy (po 3 salony W.KRUK i Vistula oraz 2 sklepy Wólczanka). W efekcie marki VRG S.A. pojawiły się w nowym mieście Wałbrzychu, a marka W.KRUK w Raciborzu, Krośnie i Włocławku. Grupa znacząco zreorganizowała też w tym czasie swoją obecność w jednym z kluczowych centrów handlowych, Westfield Mokotów w Warszawie. W blisko czterokrotnie powiększonym salonie W. KRUK pojawił się po raz pierwszy w Polsce najnowszy koncept marki Rolex („W. KRUK Rolex Boutique”). Poza Polską Concept ten występuje obecnie tylko w Francji i Turcji. Z kolei Wólczanka wystartowała ze sklepem wielkoformatowym oraz wyspecjalizowanym w koszulach Wólczanka Butik.

W obszarze e-commerce Grupa pracowała w pierwszym półroczu 2023 nad optymalizacją wizualną i funkcjonalną stron internetowych marek Vistula, Bytom i Wólczanka oraz W.KRUK. Na podstawie audytów użyteczności, strony sklepów internetowych wymienionych marek odzieżowych zostały odświeżone, aby zapewnić klientom lepsze doświadczenia zakupowe. Przebudowano nie tylko layout, ale przede wszystkim zoptymalizowano nawigację (m.in. poprzez zmianę kategorii), tak aby ścieżka zakupowa klienta była jak najbardziej efektywna i ułatwiała decyzje zakupowe. Rozwijano też obszar obsługi zamówień (np. poprzez uruchomienie przesyłki ekspresowej na terenie Warszawy z salonów online marek: Vistula, BYTOM i Wólczanka). Marki VRG zaangażowały się w czerwcu br. w kampanię Zalando „To nie Nowy Jork. To polskie marki na Zalando”. W jej ramach marketplace promował do swoich odbiorców wiodące lokalne marki, dostępne na platformie. W kampanii pojawiły się marki Vistula, Bytom, Wólczanka i Deni Cler.

**Oferta handlowa - segment odzieżowy:** W marce Vistula pojawiła się nowa odsłona kolekcji Vistula Celebrations – „Joy&Classy. Party in Style”. Kolekcja została wykonana z materiałów wysokiej jakości, a dodatkowo zgodnie z filozofią „szafy kapsułowej”, poszczególne elementy zaproponowano tak, aby pozwolić na ich funkcjonalne mieszanie i łączenie w wiele zestawów. W maju w sklepach Vistula pojawiła się kolekcja „So easy to style”. Produkty stanowiły letnią odsłonę „szafy kapsułowej” zapoczątkowanej w styczniu 2023 roku przez kolekcję „So easy to create”.

BYTOM, zgodnie z DNA marki, w I półroczu oferował ponadczasową i elegancką modę męską. Kolekcja „Supreme Comfort” zawierała dopasowaną do sezonu odzież z wysokogatunkowych materiałów. Linia „Refined Resort” połączyła klasykę z komfortem proponując klientom odświeżenie letniej garderoby. W sezonie wiosenno-letnim marka zaprezentowała również kolekcję „Classic But Modern”, wykonaną z myślą o pełnych stylizacjach przeznaczonych na ważne uroczystości.

Z kolei marka Wólczanka rozwijała w pierwszym półroczu ofertę „total look”, oferowaną on-line oraz w wielkoformatowych salonach, jak również kontynuowała linie nowoczesnych koszul oferowanych w sklepie internetowym i mniejszych butikach. Kolekcję wiosna-lato marka promowała hasłem „Blisko Ciebie”. Zwracała uwagę na wygodę i jakość, proponując wysokogatunkowe materiały w elementach garderoby, które klient może dopasować do swojego stylu życia. Celem Wólczanki była adaptacja rynkowych trendów swojej kolekcji w taki sposób, by umożliwić klientowi łatwe skompletowanie pełnych, uniwersalnych stylizacji.

Marka Deni Cler w I półroczu kontynuowała rozwój oferty premium, proponując klientkom produkty formalne i biznesowe. Zgodnie z filozofią marki, która stara się podkreślić siłę kobiet, ich odwagę i niezależność, na początku 2023 roku Deni Cler zaprezentowała klientkom kolekcję „Magia Kina”, zainspirowaną ikonami światowej kinematografii. Z kolei w czerwcu marka rozpoczęła program „Akademia Deni Cler”, który ma na celu budowanie społeczności klientek marki oraz rozszerzanie grona jej odbiorczyń. W ramach Akademii marka organizuje inspirujące, edukacyjne spotkania z ekspertami z różnych dziedzin życia, nauki i biznesu.

**Oferta segmentu jubilerskiego:** Wiosna i lato to ważny dla branży jubilerskiej sezon, wypełniony uroczystościami rodzinnymi i świętami, na które tradycyjnie kupowana jest biżuteria (np. Dzień Kobiet czy Dzień Matki). Marka starannie przygotowała się do tego okresu, budując ofertę okolicznościową. W Dniu Kobiet, 8 marca 2023, W.KRUK zaprezentował kolejną odsłonę popularnej kolekcji biżuterii „Kwiaty Nocy”. Nawiązujące do motywów kwiatowych i natury produkty z tej serii, od lat cieszą się dużym zainteresowaniem klientek marki. Tegoroczna kolekcja inspirowana jest kwiatami truskawki, wiśni i bzu. Premierze „Kwiatów Nocy” towarzyszyła też prezentacja najnowszych modeli z wiosennej kolekcji marki Picky Picka, kierowanej do młodszego segmentu konsumentów, poszukujących biżuterii modowej. Z kolei w czerwcu W.KRUK zaprezentował kolekcję perfum i jedwabnych chust „Poczuj zapach wolności”, która powstała we współpracy z ambasadorką marki, Martyną Wojciechowską. Inspiracją do kolekcji były doświadczenia podróżnicze Martyny Wojciechowskiej. Perfumy odzwierciedlają zapach żywiołów i zostały skomponowane w inkluzyny sposób, aby odpowiadać na potrzeby zarówno kobiet, jak i mężczyzn.

**Ubrania Do Oddania:** Zgodnie z założeniami strategii rozwoju na lata 2023 – 2025, Grupa zwiększa aktywności w kwestiach zrównoważonego rozwoju. W pierwszym półroczu 2023 marka Wólczanka kontynuowała akcję #Poczujradośćpomagania, realizowaną we współpracy z marką Ubrania Do Oddania. W wybranych salonach Wólczanka konsumenci mają możliwość oddawania ubrań dowolnych marek, które następnie trafiają do butików cyrkularnych i firm pozyskujących odzież używaną. Za każdy kilogram zebranych rzeczy, Ubrania Do Oddania przekazuje 1 zł na wsparcie Fundacji „Zdążyć z Pomocą”. Jak dotąd, Wólczanka zebrała w ramach akcji ok. 3 tony odzieży.

**Umowy bankowe:** W dniu 6 lipca 2023 r. Spółka VRG S.A. podpisała z bankiem ING S.A. aneks przedłużający okres obowiązującej Umowy Wieloproduktowej do dnia 28 lipca 2024 r. W ramach Umowy Wieloproduktowej Spółka może korzystać z poniższych produktów: kredytu w rachunku bieżącym do wysokości 13.000.000 zł, linii na akredytywy do wysokości 15.000.000 zł, linii na gwarancje bankowe do wysokości 6.000.000 zł, transakcji dyskontowych w formie wykupu wierzytelności odwrotnego w wysokości 8.000.000 EUR, linii na finansowanie dostawców do wysokości 15.000.000 zł, przy czym łączna kwota zadłużenia wynikająca z wykorzystania limitu w formie w/w produktów kredytowych nie może przekroczyć kwoty limitu, tj. kwoty 45.000 tys. zł.

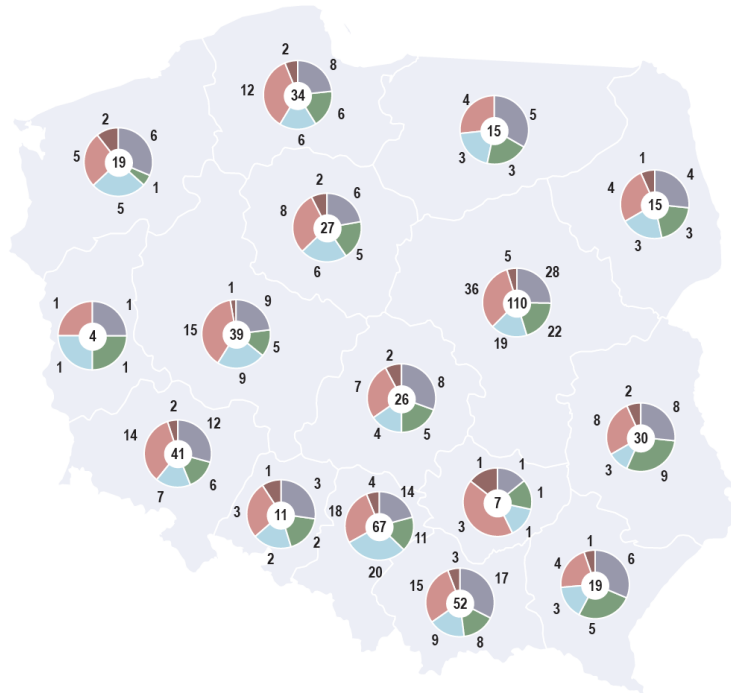
## 6. WYNIKI FINANSOWE GRUPY KAPITAŁOWEJ ZA I PÓŁROCZE 2023 ROKU

Na koniec I półrocza 2023 roku w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku powierzchnia sprzedaży sieci detalicznej Grupy zmniejszyła się do 51,6 tys. m<sup>2</sup>, czyli o 0,8% r/r. Spadek powierzchni w segmencie odzieżowym wyniósł 3,4%, natomiast w segmencie jubilerskim powierzchnia zwiększyła się o 8,3%.

Powierzchnia sprzedaży sieci detalicznej (stan na koniec okresu):	tys. m <sup>2</sup>	
	30.06.2023	30.06.2022
Segment odzieżowy	39,0	40,4
Segment jubilerski	12,6	11,6
Ogółem detal	51,6	52,0

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania dominująca część sprzedaży realizowana jest za pośrednictwem detalicznej sieci salonów firmowych poszczególnych marek należących do Grupy Kapitałowej. Grupa Kapitałowa na dzień sporządzenia niniejszego raportu posiada sieć sprzedaży detalicznej, liczącą 516 lokalizacji łącznie z salonami franczyzowymi marek Vistula, Wólczanka, Bytom, Deni Cler i W.KRUK. Spośród funkcjonujących salonów Grupa jest właścicielem tylko 1 lokalizacji. Z pozostałych lokalizacji Grupa korzysta na podstawie średnio/długoterminowych umów najmu zawieranych na okres zasadniczo 5 lat, niewielka część umów zawarta jest na czas nieokreślony. Większość z lokali znajduje się w nowoczesnych wielkopowierzchniowych centrach handlowych.

Na rysunku poniżej zaprezentowano rozmieszczenie i liczbę salonów firmowych Grupy Kapitałowej na koniec I półrocza 2023 roku według poszczególnych marek.



PODSTAWOWE DANE FINANSOWE GRUPY

	tys. zł			
	I półrocze 2023 od 01-01-2023 do 30-06-2023	I półrocze 2022 od 01-01-2022 do 30-06-2022	2 kwartał 2023 od 01-04-2023 do 30-06-2023	2 kwartał 2022 od 01-04-2022 do 30-06-2022
Przychody ze sprzedaży	602 286	585 537	335 269	341 758
EBITDA	110 307	119 611	74 980	87 049
EBIT	48 003	65 198	43 276	60 185
<b>Wynik netto</b>	<b>50 902</b>	<b>36 418</b>	<b>47 678</b>	<b>39 331</b>

	tys. zł			
MSR17*	I półrocze 2023 od 01-01-2023 do 30-06-2023	I półrocze 2022 od 01-01-2022 do 30-06-2022	2 kwartał 2023 od 01-04-2023 do 30-06-2023	2 kwartał 2022 od 01-04-2022 do 30-06-2022
Przychody ze sprzedaży	602 286	585 537	335 269	341 758
EBITDA	49 444	66 194	44 694	60 706
EBIT	38 631	55 269	39 161	55 451
<b>Wynik netto</b>	<b>33 113</b>	<b>34 966</b>	<b>33 856</b>	<b>37 899</b>

\*W powyższej tabeli zaprezentowano podstawowe pozycje finansowe Grupy z pokazaniem wpływu MSR17 jako poprzednio obowiązującego standardu

Różnica pomiędzy wynikiem operacyjnym (EBIT) pod MSR17 a wynikiem operacyjnym według obowiązujących standardów w I półroczu 2023 roku wynikała z faktu, iż koszty czynszów pod MSR17, ujmowane w kwotach płatności netto, były wyższe niż odpisy amortyzacyjne aktywów z tytułu prawa do użytkowania lokali handlowych, ujmowanych liniowo przez okres obowiązującej umowy.

Przychody ze sprzedaży Grupy Kapitałowej w I półroczu 2023 roku wyniosły 602,3 mln PLN i były o 16,7 mln PLN (2,9%) wyższe od przychodów osiągniętych w analogicznym okresie poprzedniego roku.

Skonsolidowany zysk EBITDA w I półroczu 2023 roku wyniósł 110,3 mln PLN i był niższy o ok. 7,8% niż w poprzednim roku. Zysk EBITDA skalkulowany przy wyłączeniu wpływu MSSF 16 wyniósł 49,4 mln PLN.

W I półroczu 2023 roku Grupa Kapitałowa osiągnęła zysk netto na poziomie 50,9 mln PLN w porównaniu do zysku netto na poziomie 36,4 mln PLN w analogicznym okresie poprzedniego roku. Zysk netto skalkulowany przy wyłączeniu wpływu MSSF 16 wyniósł 33,1 mln PLN.

Wyniki finansowe Grupy w I półroczu 2023 roku, zwłaszcza w II kwartale 2023 roku, były pod wpływem zmian makroekonomicznych (inflacja, wzrost stóp procentowych), niekorzystnie wpływających na zachowania konsumentów.

## SEGMENT ODZIEŻOWY

Segment Odzieżowy	tys. zł			
	I półrocze 2023 od 01-01-2023 do 30-06-2023	I półrocze 2022 od 01-01-2022 do 30-06-2022	2 kwartał 2023 od 01-04-2023 do 30-06-2023	2 kwartał 2022 od 01-04-2022 do 30-06-2022
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>292 484</b>	<b>307 481</b>	<b>167 469</b>	<b>192 140</b>
Koszt własny sprzedaży	128 454	134 785	66 957	77 697
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	164 030	172 696	100 512	114 443
Koszty sprzedaży	142 199	133 641	73 560	71 458
Koszty ogólnego zarządu	28 421	26 269	14 252	13 633
Pozostałe przychody operacyjne	2 674	3 774	1 845	2 980
Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	0	23	0	119
Pozostałe koszty operacyjne	4 001	4 905	3 438	2 954
Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	71	0	74	0
<b>Zysk (strata) na działalności operacyjnej</b>	<b>-7 988</b>	<b>11 678</b>	<b>11 033</b>	<b>29 497</b>
Przychody / koszty finansowe	7 450	-10 951	7 635	-5 564
Wynik na utracie kontroli	2 200	0	2 200	0
Zysk (strata) brutto	1 662	727	20 868	23 933
Podatek dochodowy	749	848	4 211	5 058
<b>Zysk (strata) roku obrotowego</b>	<b>913</b>	<b>-121</b>	<b>16 657</b>	<b>18 875</b>

MSR 17* Segment odzieżowy	tys. zł			
	I półrocze 2023 od 01-01-2023 do 30-06-2023	I półrocze 2022 od 01-01-2022 do 30-06-2022	2 kwartał 2023 od 01-04-2023 do 30-06-2023	2 kwartał 2022 od 01-04-2022 do 30-06-2022
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>292 484</b>	<b>307 481</b>	<b>167 469</b>	<b>192 140</b>
Koszt własny sprzedaży	128 454	134 785	66 957	77 697
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	164 030	172 696	100 512	114 443
Koszty sprzedaży	147 717	139 856	76 111	74 624
Koszty ogólnego zarządu	28 639	26 451	14 361	13 724
Pozostałe przychody operacyjne	2 016	3 143	1 845	2 980
Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	0	23	0	119
Pozostałe koszty operacyjne	3 945	4 905	3 419	2 954



MSR 17* Segment odzieżowy	tys. zł			
	I półrocze 2023 od 01-01-2023 do 30-06-2023	I półrocze 2022 od 01-01-2022 do 30-06-2022	2 kwartał 2023 od 01-04-2023 do 30-06-2023	2 kwartał 2022 od 01-04-2022 do 30-06-2022
Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	71	0	74	0
<b>Zysk (strata) na działalności operacyjnej</b>	<b>-14 326</b>	<b>4 650</b>	<b>8 392</b>	<b>26 240</b>
Przychody / koszty finansowe	422	-6 256	395	-3 847
Wynik na utracie kontroli	2 200	0	2 200	0
Zysk (strata) brutto	-11 704	-1 606	10 987	22 393
Podatek dochodowy	-1 791	405	2 334	4 766
<b>Zysk (strata) roku obrotowego</b>	<b>-9 914</b>	<b>-2 011</b>	<b>8 654</b>	<b>17 627</b>

\*W powyższej tabeli zaprezentowano podstawowe pozycje finansowe segmentu odzieżowego Grupy z pokazaniem wpływu MSR17 jako poprzednio obowiązującego standardu

## SPRZEDAŻ

Przychody ze sprzedaży segmentu odzieżowego w I półroczu 2023 roku wyniosły 292,5 mln PLN i były o 15,0 mln PLN (tj. o 4,9%) niższe od przychodów osiągniętych w analogicznym okresie 2022 roku.

Przychody ze sprzedaży segmentu odzieżowego w II kwartale 2023 roku wyniosły 167,5 mln PLN i były o 24,7 mln PLN (tj. o 12,8%) niższe od przychodów osiągniętych w analogicznym okresie 2022 roku.

Segment odzieżowy	mln PLN			
	I półrocze 2023 od 01-01-2023 do 30-06-2023	I półrocze 2022 od 01-01-2022 do 30-06-2022	2 kwartał 2023 od 01-04-2023 do 30-06-2023	2 kwartał 2022 od 01-04-2022 do 30-06-2022
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>292,5</b>	<b>307,5</b>	<b>167,5</b>	<b>192,1</b>
Sprzedaż detaliczna	277,2	296,1	159,7	185,9
Pozostała sprzedaż	12,6	9,4	6,8	4,9
Hurt	2,7	2,0	0,9	1,3

Grupa zanotowała w I półroczu 2023 r. następujące wyniki w poniższych kanałach detalicznych:

VISTULA ↓ 114,6 mln PLN (-8% r/r)	BYTOM ↓ 85,5 mln PLN (-3% r/r)	WÓLCZANKA ↓ 49,4 mln PLN (-16% r/r)	DENI CLER MILANO ↑ 27,6 mln PLN (15% r/r)
---	--------------------------------------	---	---

Spadek sprzedaży był spowodowany m.in. czynnikami makroekonomicznymi (inflacja, wzrost stóp procentowych), niekorzystnie wpływającymi na zachowania konsumentów (zmniejszenie się liczby wejść klientów do salonów).

W I półroczu 2023 roku sprzedaż w sieci offline utrzymała się na tym samym poziomie co w roku ubiegłym (225,8 mln PLN), natomiast sprzedaż online spadła o 27% w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku. Udział sprzedaży online w przychodach segmentu odzieżowego wyniósł 18% w I półroczu 2023 roku w porównaniu do 23% udziału sprzedaży online w analogicznym okresie poprzedniego roku.

W II kwartale 2023 roku nastąpił spadek sprzedaży zarówno w sieci offline (spadek o 10%), jak i sprzedaży online (spadek o 31% w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku. Udział sprzedaży online w przychodach segmentu odzieżowego wyniósł 15% w II kwartale 2023 roku w porównaniu do 19% udziału sprzedaży online w analogicznym okresie poprzedniego roku.

Spadek udziału sprzedaży online w I półroczu oraz II kwartale 2023 roku (w stosunku do analogicznych okresów roku poprzedniego) był konsekwencją braku ograniczeń w sprzedaży stacjonarnej i w rezultacie wzrostem udziału tej sprzedaży w przychodach (kosztem udziału sprzedaży w sklepach internetowych), a także ogólnego spadku sprzedaży online w I półroczu 2023 roku (w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego).

**Grupa zanotowała w II kwartale 2023 r. następujące wyniki w poniższych kanałach detalicznych**

<b>VISTULA ↓</b> 67,0 mln PLN (-17% r/r)	<b>BYTOM ↓</b> 51,6 mln PLN (-10% r/r)	<b>WÓLCZANKA ↓</b> 27,7 mln PLN (-21% r/r)	<b>DENI CLER MILANO ↑</b> 13,5 mln PLN (4% r/r)
--	--	--	---

**ZYSK BRUTTO ZE SPRZEDAŻY**

Zysk brutto na sprzedaży segmentu odzieżowego w I półroczu 2023 roku wyniósł 164 mln PLN i był o 5% niższy od wygenerowanego w analogicznym okresie poprzedniego roku. Marża brutto wyniosła 56,1% w I półroczu 2023 roku, co oznacza spadek o 0,1 pp. w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku.

**Zmiany w marżach poszczególnych marek w I półroczu 2023 roku:**

<b>VISTULA ↓</b> 57,2% (spadek marży o 1,9 pp.)	<b>BYTOM ↑</b> 59,0% (wzrost marży o 0,5 pp.)	<b>WÓLCZANKA ↑</b> 58,6% (wzrost marży o 2,2 pp.)	<b>DENI CLER MILANO ↑</b> 63,2% (wzrost marży o 0,7 pp.)
---	---	---	--

Zysk brutto na sprzedaży segmentu odzieżowego w II kwartale 2023 roku wyniósł 100,5 mln PLN i był niższy o 12% od wygenerowanego w analogicznym okresie poprzedniego roku. Marża brutto w II kwartale 2023 wyniosła 60,0%, co oznacza wzrost o 0,4 pp. w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku.

**Zmiany w marżach poszczególnych marek w II kwartale 2023:**

<b>VISTULA ↓</b> 61,4% (spadek marży o 0,9 pp.)	<b>BYTOM ↑</b> 62,2% (wzrost marży o 1,1 pp.)	<b>WÓLCZANKA ↑</b> 61,8% (wzrost marży o 2,9 pp.)	<b>DENI CLER MILANO ↓</b> 65,5% (spadek marży o 1,1 pp.)
---	---	---	--

Pomimo wpływu niekorzystnych czynników makroekonomicznych marża % w I półroczu 2023 została utrzymana na podobnym poziomie w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego.

**KOSZTY SPRZEDAŻY**

Koszty sprzedaży w I półroczu 2023 roku wyniosły 142,2 mln PLN i były wyższe o 8,6 mln PLN (6%) w stosunku do kosztów poniesionych w analogicznym okresie poprzedniego roku. Udział kosztów sprzedaży w przychodach w I półroczu 2023 roku wyniósł 48,6% w stosunku do 43,5% w analogicznym okresie poprzedniego roku.

Koszty sprzedaży w II kwartale 2023 wyniosły 73,6 mln PLN i były wyższe o 2,1 mln PLN (3%) w porównaniu do analogicznego okresu 2022 roku. Udział kosztów sprzedaży w uzyskanych przychodach segmentu odzieżowego w II kwartale 2023 roku wyniósł 43,9% i był wyższy o 6,7 pp. w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku.

Wzrost kosztów sprzedaży był spowodowany przede wszystkim wzrostem wynagrodzeń podstawowych (wzrost płacy minimalnej) oraz kosztów związanych z marketingiem wizerunkowym.

**KOSZTY OGÓLNEGO ZARZĄDU**

Koszty ogólnego zarządu w I półroczu 2023 roku wyniosły 28,4 mln PLN w porównaniu do 26,3 mln PLN w analogicznym okresie poprzedniego roku, co oznacza wzrost kosztów o 2,2 mln PLN (8%). Jednocześnie udział kosztów ogólnego zarządu w przychodach ze sprzedaży wzrósł do poziomu 9,7% w stosunku do 8,5% w analogicznym okresie poprzedniego roku.

Koszty ogólnego zarządu w II kwartale 2023 roku wyniosły 14,3 mln PLN w porównaniu do 13,6 mln PLN w analogicznym okresie poprzedniego roku, co oznacza wzrost o 0,6 mln PLN (5%). Jednocześnie udział kosztów ogólnego zarządu w przychodach ze sprzedaży wzrósł do poziomu 8,5% w stosunku do 7,1% w analogicznym okresie poprzedniego roku.

#### WYNIK OPERACYJNY SEGMENTU ODCIEŻY

W I półroczu 2023 roku poniesiono stratę operacyjną w wysokości -8,0 mln PLN w porównaniu do wygenerowanego zysku 11,7 mln PLN w analogicznym okresie poprzedniego roku (spadek wyniku o 19,7 mln PLN). Natomiast w II kwartale 2023 roku wygenerowano zysk operacyjny na poziomie 11 mln PLN w porównaniu do zysku 29,5 mln PLN w analogicznym okresie roku poprzedniego (pogorszenie wyniku o 18,5 mln PLN).

Pogorszenie się wyniku operacyjnego było rezultatem niższych przychodów ze sprzedaży, spowodowanych niekorzystną sytuacją makroekonomiczną (inflacja, wzrost stóp procentowych) przy równoczesnym wzroście kosztów. Pomimo niższych przychodów marża procentowa została utrzymana na tym samym poziomie. Istotny wpływ na wyniki pierwszego półrocza miały niższe przychody zrealizowane w II kwartale 2023 w stosunku do II kwartału 2022 roku, w którym to odnotowaliśmy skumulowany popyt z poprzednich okresów.

Rentowność operacyjna segmentu odzieżowego w I półroczu 2023 roku wyniosła -2,7% w stosunku do 3,8% w analogicznym okresie poprzedniego roku. Natomiast w II kwartale 2023 roku wyniosła 6,6% i była niższa o 8,8 pp. w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku. Pogorszenie rentowności operacyjnej było wynikiem czynników wskazanych we wcześniejszym akapicie.

#### PRZYCHODY I KOSZTY FINANSOWE

Saldo wyniku na działalności finansowej w segmencie odzieżowym wyniosło +7,5 mln PLN w I półroczu 2023 roku w stosunku do -11,0 mln PLN w analogicznym okresie poprzedniego roku. Natomiast w II kwartale 2023 roku saldo wyniku na działalności finansowej wyniosło +7,6 mln PLN w stosunku do -5,6 mln PLN w analogicznym okresie poprzedniego roku.

Standard MSSF16 miał pozytywny wpływ na saldo działalności finansowej segmentu odzieżowego w I półroczu 2023 roku i wyniósł +7,0 mln PLN. Podobnie w II kwartale 2023 roku wpływ MSSF16 na saldo działalności finansowej był korzystny i wyniósł 7,2 mln PLN.

Segment odzieżowy	tys. zł			
	I półrocze 2023 od 01-01-2023 do 30-06-2023	I półrocze 2022 od 01-01-2022 do 30-06-2022	2 kwartał 2023 od 01-04-2023 do 30-06-2023	2 kwartał 2022 od 01-04-2022 do 30-06-2022
saldo kosztów finansowych	-1 249	-2 633	-728	-1 913
saldo różnic kursowych (bez MSSF 16)	1 671	-3 623	1 123	-1 935
wpływ MSSF 16	7 028	-4 695	7 240	-1 716
- w tym z tytułu różnic kursowych	8 481	-3 232	7 974	-1 005
- w tym z tytułu odsetek	-1 453	-1 463	-735	-711
<b>Przychody / koszty finansowe</b>	<b>7 450</b>	<b>-10 951</b>	<b>7 635</b>	<b>-5 564</b>

#### WYNIK NETTO W SEGMENTIE ODCIEŻOWYM

Grupa w ramach segmentu odzieżowego wykazała w I półroczu 2023 roku zysk netto na poziomie 0,9 mln PLN w porównaniu do straty netto 0,1 mln PLN w analogicznym okresie roku poprzedniego (poprawa wyniku o 1 mln PLN). Natomiast w II kwartale 2023 roku segment odzieżowy Grupy wykazał zysk netto na poziomie 16,7 mln PLN w porównaniu do zysku netto 18,9 mln PLN w analogicznym okresie roku poprzedniego (spadek wyniku o 2,2 mln PLN).

Poprawa wyniku netto w I półroczu była konsekwencją pozytywnego wpływu dodatnich różnic kursowych dotyczących MSSF 16 (korzystne saldo przychodów i kosztów finansowych) oraz dodatniego wyniku (2,2 mln PLN) w związku z utratą kontroli nad spółką WSM Factory Sp. z o.o. albowiem zarząd nad masą upadłościową przejął syndyk.

## SEGMENT JUBILERSKI

Segment Jubilerski	tys. zł			
	I półrocze 2023 od 01-01-2023 do 30-06-2023	I półrocze 2022 od 01-01-2022 do 30-06-2022	2 kwartał 2023 od 01-04-2023 do 30-06-2023	2 kwartał 2022 od 01-04-2022 do 30-06-2022
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>309 802</b>	<b>278 056</b>	<b>167 800</b>	<b>149 618</b>
Koszt własny sprzedaży	147 780	134 358	79 567	70 873
Zysk brutto ze sprzedaży	162 022	143 698	88 233	78 745
Koszty sprzedaży	87 120	74 835	45 948	39 448
Koszty ogólnego zarządu	18 629	15 378	9 898	8 234
Pozostałe przychody operacyjne	570	517	524	246
Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	35	268	0	72
Pozostałe koszty operacyjne	887	750	646	693
Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	0	0	22	0
<b>Zysk na działalności operacyjnej</b>	<b>55 991</b>	<b>53 520</b>	<b>32 243</b>	<b>30 688</b>
Przychody/koszty finansowe	5 983	-7 997	6 207	-4 636
Zysk (strata) brutto	61 974	45 523	38 450	26 052
Podatek dochodowy	11 985	8 984	7 429	5 596
<b>Zysk (strata) roku obrotowego</b>	<b>49 989</b>	<b>36 539</b>	<b>31 021</b>	<b>20 456</b>

MSR 17* Segment Jubilerski	tys. zł			
	I półrocze 2023 od 01-01-2023 do 30-06-2023	I półrocze 2022 od 01-01-2022 do 30-06-2022	2 kwartał 2023 od 01-04-2023 do 30-06-2023	2 kwartał 2022 od 01-04-2022 do 30-06-2022
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>309 802</b>	<b>278 056</b>	<b>167 800</b>	<b>149 618</b>
Koszt własny sprzedaży	147 780	134 358	79 567	70 873
Zysk brutto ze sprzedaży	162 022	143 698	88 233	78 745
Koszty sprzedaży	89 858	77 318	47 281	40 767
Koszty ogólnego zarządu	18 926	15 668	10 040	8 380
Pozostałe przychody operacyjne	570	362	524	207
Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	35	268	0	72
Pozostałe koszty operacyjne	887	723	646	666
Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	0	0	22	0
<b>Zysk na działalności operacyjnej</b>	<b>52 956</b>	<b>50 619</b>	<b>30 769</b>	<b>29 211</b>
Przychody/koszty finansowe	423	-4 555	498	-3 386
Zysk brutto	53 379	46 064	31 267	25 825
Podatek dochodowy	10 352	9 087	6 064	5 553
<b>Zysk roku obrotowego</b>	<b>43 027</b>	<b>36 977</b>	<b>25 202</b>	<b>20 272</b>

\*W powyższej tabeli zaprezentowano podstawowe pozycje finansowe segmentu jubilerskiego Grupy z pokazaniem wpływu MSR17 jako poprzednio obowiązującego standardu

## SPRZEDAŻ

Przychody segmentu jubilerskiego w I półroczu 2023 roku wyniosły 309,8 mln PLN i były wyższe o 31,7 mln PLN względem analogicznego okresu poprzedniego roku (wzrost o 11%). Natomiast w II kwartale 2023 roku przychody segmentu jubilerskiego wyniosły 167,8 mln PLN i były wyższe o 18,2 mln PLN względem przychodów w analogicznym okresie poprzedniego roku (wzrost o 12%). Wzrost sprzedaży był efektem utrzymania pozytywnego trendu sprzedaży biżuterii złotej i srebrnej oraz zegarków luksusowych.

## ZYSK BRUTTO ZE SPRZEDAŻY

Zysk brutto ze sprzedaży segmentu jubilerskiego w I półroczu 2023 roku wyniósł 162 mln PLN i był wyższy o 18,3 mln PLN względem zysku w analogicznym okresie poprzedniego roku (wzrost o 13%). W II kwartale 2023 roku zysk brutto ze sprzedaży wyniósł 88,2 mln PLN i był wyższy o 9,5 mln PLN względem zysku w analogicznym okresie poprzedniego roku (wzrost o 12%).

Ponadto w I półroczu 2023 roku nastąpił wzrost procentowej marży brutto o 0,6 pp. do poziomu 52,3% z poziomu 51,7% w analogicznym okresie poprzedniego roku. W II kwartale 2023 roku marża brutto była na poziomie 52,6%, to jest takim samym jak w analogicznym okresie poprzedniego roku.

Wzrost zysku brutto ze sprzedaży w I półroczu, jak i w II kwartale 2023 roku, był efektem ogólnego wzrostu przychodów ze sprzedaży, a także wzrostu procentowej marży brutto, wynikającego ze wzrostu sprzedaży biżuterii w regularnych sklepach stacjonarnych.

## KOSZTY SPRZEDAŻY

W I półroczu 2023 roku koszty sprzedaży wyniosły 87,1 mln PLN i były wyższe o 12,3 mln PLN w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku (wzrost o 16%). Natomiast udział kosztów sprzedaży w sprzedaży ogółem segmentu jubilerskiego zwiększył się do poziomu 28,1% w porównaniu do poziomu 26,9% w analogicznym okresie poprzedniego roku.

W II kwartale 2023 roku koszty sprzedaży wyniosły 45,9 mln PLN i były wyższe o 6,5 mln PLN w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku (wzrost o 16%). Równocześnie udział kosztów sprzedaży w sprzedaży ogółem segmentu jubilerskiego zwiększył się do poziomu 27,4% w porównaniu do poziomu 26,4% w analogicznym okresie poprzedniego roku.

Wzrost kosztów sprzedaży był spowodowany m.in. wzrostem wynagrodzeń podstawowych (wzrost płacy minimalnej), wzrostem kosztów pochodnych od sprzedaży, tj. prowizji dla franczyzobiorców, wzrostem wydatków marketingowych. Natomiast wzrost udziału kosztów sprzedaży w przychodach wynikał z nieco wyższego wzrostu procentowego kosztów sprzedaży niż wzrost przychodów.

## KOSZTY OGÓLNEGO ZARZĄDU

W I półroczu 2023 roku koszty ogólnego zarządu wyniosły 18,6 mln PLN i były wyższe o 3,3 mln PLN (21%) w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku. Udział kosztów ogólnego zarządu w przychodach ze sprzedaży wyniósł 6,0% i był wyższy o 0,5 pp. w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku.

W II kwartale 2023 roku koszty ogólnego zarządu wyniosły 9,9 mln PLN i były wyższe o 1,7 mln PLN (20%) w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku. Udział kosztów ogólnego zarządu w przychodach ze sprzedaży w wyniósł 5,9% i był wyższy o 0,4 pp. w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku.

## WYNIK OPERACYJNY SEGMENTU JUBILERSKIEGO

Grupa w ramach segmentu jubilerskiego odnotowała w I półroczu 2023 roku zysk operacyjny na poziomie 56,0 mln PLN, co oznacza wzrost zysku z działalności operacyjnej o 2,5 mln PLN (5%) w porównaniu do analogicznego okresu poprzedniego roku. Natomiast w II kwartale 2023 roku zysk operacyjny segmentu jubilerskiego wyniósł 32,2 mln PLN i był wyższy o 1,6 mln PLN (5%) w porównaniu do analogicznego okresu poprzedniego roku.

Zarówno w I półroczu jak i w II kwartale 2023 spółka wypracowała wyższy zysk operacyjny w porównaniu do analogicznego okresu poprzedniego roku mimo wysokiej inflacji i wzrostu kosztów, których procentowy wzrost był większy, niż wzrost przychodów.

Rentowność operacyjna w I półroczu 2023 roku wyniosła 18,1% i była niższa o 1,2 pp. w porównaniu do analogicznego okresu poprzedniego roku. Natomiast w II kwartale 2023 roku rentowność operacyjna wyniosła 19,2% i była niższa o 1,3 pp. w porównaniu do analogicznego okresu poprzedniego roku.

## PRZYCHODY I KOSZTY FINANSOWE

Saldo wyniku na działalności finansowej w segmencie jubilerskim wyniosło 6,0 mln PLN w I półroczu 2023 roku w stosunku do -8,0 mln PLN w analogicznym okresie poprzedniego roku. Natomiast w II kwartale 2023 roku saldo wyniku na działalności finansowej wyniosło +6,2 mln PLN w stosunku do -4,6 mln PLN w analogicznym okresie poprzedniego roku.

Standard MSSF16 miał korzystny wpływ na saldo działalności finansowej segmentu jubilerskiego w I półroczu 2023 roku, gdyż spowodował wzrost przychodów finansowych netto o 5,6 mln PLN (w analogicznym okresie roku poprzedniego wpływ był negatywny i wyniósł -3,4 mln PLN). Podobnie w II kwartale 2023 roku wpływ MSSF16 na saldo działalności finansowej był pozytywny i spowodował wzrost przychodów finansowych o 5,7 mln PLN (w analogicznym okresie poprzedniego roku wpływ był negatywny i wyniósł -1,3 mln PLN).

Segment Jubilerski	tys. zł			
	I półrocze 2023 od 01-01-2023 do 30-06-2023	I półrocze 2022 od 01-01-2022 do 30-06-2022	2 kwartał 2023 od 01-04-2023 do 30-06-2023	2 kwartał 2022 od 01-04-2022 do 30-06-2022
saldo kosztów finansowych	-1 031	-2 228	-577	-1 832
saldo różnic kursowych (bez MSSF 16)	1 454	-2 327	1 075	-1 554
wpływ MSSF 16	5 560	-3 442	5 709	-1 250
- w tym z tytułu różnic kursowych	6 819	-2 421	6 414	-743
- w tym z tytułu odsetek	-1 259	-1 021	-705	-507
<b>Przychody / koszty finansowe</b>	<b>5 983</b>	<b>-7 997</b>	<b>6 207</b>	<b>-4 636</b>

## ZYSK NETTO W SEGMENTCIE JUBILERSKIM

Zysk netto segmentu jubilerskiego w I półroczu 2023 roku wyniósł 50,0 mln PLN i wzrósł o 13,5 mln PLN (37%) w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku. Natomiast w II kwartale 2023 roku wyniósł 31,0 mln PLN i wzrósł o 10,6 mln PLN (52%) w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku.

Wzrost zysku netto w I półroczu i II kwartale 2023 roku (w porównaniu do analogicznych okresów poprzedniego roku) był rezultatem dalszego wzrostu sprzedaży (pozytywne trendy sprzedażowe, brak ograniczeń w handlu) i poprawy procentowej marży brutto, a w konsekwencji wzrostu zysku brutto ze sprzedaży, przy jednoczesnym niższym wzroście kosztów sprzedaży i kosztów ogólnego zarządu. Powyższe czynniki zostały wzmocnione pozytywnym wpływem wzrostu przychodów finansowych netto (tj. z uwzględnieniem kosztów finansowych), będących konsekwencją odnotowania dodatnich różnic kursowych.

## STRUKTURA I CHARAKTERYSTYKA BILANSU

Bilans Grupy	30.06.2023		30.06.2022	
	Wartość (tys. zł)	Udział (%)	Wartość (tys. zł)	Udział (%)
<b>Aktywa trwałe, w tym:</b>	<b>869 394</b>	<b>57,8%</b>	<b>847 949</b>	<b>57,1%</b>
Wartości niematerialne	501 907	33,3%	500 381	33,7%
Rzeczowe aktywa trwałe	66 549	4,4%	53 753	3,6%
Aktywa z tytułu prawa do użytkowania	280 792	18,7%	268 047	18,1%
<b>Aktywa obrotowe, w tym:</b>	<b>635 976</b>	<b>42,2%</b>	<b>637 038</b>	<b>42,9%</b>
Zapasy	561 268	37,3%	527 943	35,6%
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	18 861	1,3%	20 065	1,4%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	55 645	3,7%	89 013	6,0%
<b>Aktywa razem</b>	<b>1 505 370</b>		<b>1 484 987</b>	

Bilans Grupy	30.06.2023		30.06.2022	
	Wartość (tys. zł)	Udział (%)	Wartość (tys. zł)	Udział (%)
Kapitał własny przypisany do jednostki dominującej w tym:	946 776	62,9%	886 225	59,7%
Kapitał podstawowy	49 122	3,3%	49 122	3,3%
Wynik finansowy roku bieżącego	50 902	3,4%	36 418	2,5%
<b>Zobowiązania i rezerwy długoterminowe</b>	<b>210 952</b>	<b>14,0%</b>	<b>245 616</b>	<b>16,5%</b>
Kredyty i pożyczki długoterminowe	13 759	0,9%	28 715	1,9%
Zobowiązania z tytułu leasingu	193 837	12,9%	215 311	14,5%
- w tym z tytułu leasingu lokali handlowych oraz powierzchni biurowych	192 355	12,8%	214 394	14,4%
<b>Zobowiązania i rezerwy krótkoterminowe, w tym:</b>	<b>347 642</b>	<b>23,1%</b>	<b>353 146</b>	<b>23,8%</b>
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	192 957	12,8%	212 981	14,3%
Kredyty i pożyczki krótkoterminowe oraz krótkoterminowa część kredytów i pożyczek długoterminowych	30 258	2,0%	24 180	1,6%
Zobowiązania z tytułu leasingu	106 451	7,1%	101 029	6,8%
- w tym z tytułu leasingu lokali handlowych oraz powierzchni biurowych	105 672	7,0%	100 439	6,8%
<b>Pasywa razem</b>	<b>1 505 370</b>		<b>1 484 987</b>	

#### AKTYWA

Wartość aktywów na koniec czerwca 2023 r. nieznacznie wzrosła w stosunku do końca czerwca 2022 r.

#### AKTYWA Z TYTUŁU PRAWA DO UŻYTKOWANIA

W okresie sprawozdawczym wartość zmian wynikających z tytułu nowych umów najmu i modyfikacji dotychczasowych (przedłużenia, relokacji bądź negocjacji) przewyższała wartość naliczonej amortyzacji, tym samym nastąpił wzrost wartości z tytułu prawa do użytkowania.

#### ZAPASY

Wartość zapasów na dzień 30 czerwca 2023 r. wyniosła 561,3 mln PLN, co oznacza wzrost w stosunku do 30 czerwca 2022 r. o 6,3%. W segmencie odzieżowym wartość zapasów spadła o 15,8% r/r ze względu na optymalizację zamówień i dalsze upłynianie kolekcji z wcześniejszych kwartałów, zaś w segmencie jubilerskim wzrosła o 23,5% r/r ze względu na otwarcia kolejnych salonów i ich zatowarowanie, jak również wzrost cen surowca.

Zapasy Grupy w przeliczeniu na m<sup>2</sup> wyniosły 10 876 PLN, co oznacza wzrost o 7,2% r/r:

Zapasy / [zł/m <sup>2</sup> ]	1H23	1H22	r/r
<b>VRG</b>	<b>10 876</b>	<b>10 150</b>	<b>+7%</b>
Segment odzieżowy	4 998	5 730	-13%
Segment jubilerski	29 077	25 495	+14%

## PASYWA

### KAPITAŁ

W I półroczu 2023 r. zmiany w kapitale własnym wynikają przede wszystkim z osiągniętego zysku w kwocie 50 902 tys. PLN oraz realizacji przez spółkę dominującą VRG S.A. podjętej w dniu 28 czerwca 2023 r. uchwały Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia spółki dominującej VRG S.A. o wypłacie dywidendy w łącznej kwocie 46 891 168,00 PLN. Uprawnionymi do dywidendy będą akcjonariusze spółki dominującej VRG S.A. na dzień 20 września 2023 roku (dzień dywidendy), a dniem wypłaty dywidendy będzie 15 grudnia 2023 roku.

### ZADŁUŻENIE DŁUGOTERMINOWE I KRÓTKOTERMINOWE

Zadłużenie z tytułu kredytów długoterminowych na dzień 30 czerwca 2023 roku wyniosło 13,8 mln PLN w stosunku do 28,7 mln PLN na koniec czerwca 2022 roku, co oznacza zmniejszenie o 15 mln PLN. Zobowiązania leasingowe z tytułu leasingu lokali handlowych oraz powierzchni biurowych wynoszą łącznie 298 mln PLN, z czego 192,3 mln PLN stanowi część długoterminową, a 105,7 mln PLN część krótkoterminową.

Poniższa tabela przedstawia kształtowanie się zobowiązań finansowych na dzień 30 czerwca 2023 roku i 30 czerwca 2022 roku oraz długu netto. Ponadto zaprezentowano dane dotyczące długu netto również bez wpływu MSSF 16, który istotnie zmienia jego wartość.

Wielkość długu netto pod MSSF 16 zmniejszyła się w stosunku do zeszłego roku. Wskaźnik dług netto/EBITDA (pod MSSF 16) kształtuje się na relatywnie niskim poziomie 1,2, natomiast pod MSF 17 Grupa wykazała gotówkę netto na koniec czerwca 2023 r.

Dług netto	30.06.2023	30.06.2022
<b>Zadłużenie długoterminowe</b>	<b>207 596</b>	<b>244 026</b>
Kredyty i pożyczki długoterminowe	13 759	28 715
Zobowiązania z tytułu leasingu	193 837	215 311
- w tym z tytułu leasingu lokali handlowych oraz powierzchni biurowych	192 355	214 394
<b>Zadłużenie krótkoterminowe</b>	<b>140 660</b>	<b>144 232</b>
Kredyty i pożyczki krótkoterminowe oraz krótkoterminowa część kredytów długoterminowych	30 258	24 180
Zobowiązania z tytułu faktoringu	3 951	19 023
Zobowiązania z tytułu leasingu	106 451	101 029
- w tym z tytułu leasingu lokali handlowych oraz powierzchni biurowych	105 672	100 439
<b>Środki pieniężne</b>	<b>55 645</b>	<b>89 013</b>
<b>Dług netto</b>	<b>292 611</b>	<b>299 245</b>
EBITDA uroczniona (4 kwartały)	241 044	266 993
<b>Dług netto/EBITDA</b>	<b>1,2</b>	<b>1,1</b>

Dług netto MSR 17*	30.06.2023	30.06.2022
<b>Zadłużenie długoterminowe</b>	<b>15 241</b>	<b>29 632</b>
Kredyty i pożyczki długoterminowe	13 759	28 715
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	1 482	917

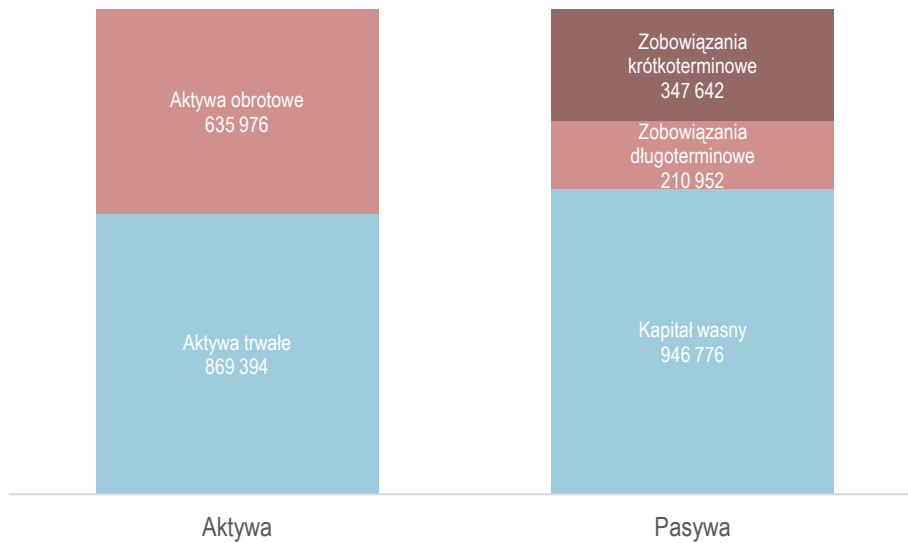


Dług netto MSR 17*	30.06.2023	30.06.2022
<b>Zadłużenie krótkoterminowe</b>	<b>34 988</b>	<b>43 793</b>
Kredyty i pożyczki krótkoterminowe oraz krótkoterminowa część kredytów długoterminowych	30 258	24 180
Zobowiązania z tytułu faktoringu	3 951	19 023
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	779	590
<b>Środki pieniężne</b>	<b>55 645</b>	<b>89 013</b>
<b>Dług netto</b>	<b>-5 416</b>	<b>-15 588</b>
EBITDA uroczniona (4 kwartały)	125 537	174 458
<b>Dług netto/EBITDA</b>	<b>-0,04</b>	<b>-0,1</b>

\*W powyższej tabeli zaprezentowano kalkulację długu netto z pokazaniem wpływu MSR17 jako poprzednio obowiązującego standardu

Na poniższym schemacie zaprezentowano strukturę bilansu z uwzględnieniem najważniejszych elementów składowych aktywów i pasywów.

#### Analiza bilansu na koniec 2Q 2023



## ISTOTNE POZYCJE POZABILANSOWE

Istotne pozycje pozabilansowe wskazane zostały w nocie Nr 26 do skonsolidowanego skróconego śródrocznego sprawozdania finansowego.

## ISTOTNE CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROZEŃ

Poniżej przedstawiono skrót najważniejszych czynników ryzyka, które mogą mieć wpływ na wyniki i sytuację ekonomiczno – finansową Emitenta. Wymienione niżej czynniki mogą mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Grupy Kapitałowej.

## ZEWNĘTRZNE CZYNNIKI RYZYKA

<p>Ryzyko gospodarcze związane z sytuacją makroekonomiczną</p>	<p>Poziom przychodów Grupy uzależniony jest od koniunktury gospodarczej, w tym: dynamiki wzrostu gospodarczego, inflacji, poziomu bezrobocia, poziomu dochodów i zadłużenia gospodarstw domowych, konsumpcji indywidualnej, wskaźników optymizmu konsumentów, poziomu kursu euro wobec złotego, stóp procentowych oraz polityki fiskalnej państwa.</p> <p>Istnieje ryzyko, że w przypadku gwałtownego pogorszenia koniunktury gospodarczej i wystąpienia zjawisk recesyjnych nastąpi istotny spadek popytu na produkty, oferowane przez Grupę, co wpłynie negatywnie na osiągnięte wyniki i sytuację finansową.</p> <p><b>Działania:</b> Każda z marek posiadanych przez Grupę kierowana jest do szerokiego grona konsumentów. Grupa oferuje produkty bardzo dobrej jakości w różnych segmentach cenowych. W przypadku osłabienia koniunktury lub popytu Grupa będzie obniżać koszty, aby zachować rentowność.</p>
<p>Ryzyko związane z niestabilnością polskiego systemu prawnego, w tym podatkowego</p>	<p>Potencjalnym ryzykiem dla działalności Grupy, tak jak wszystkich podmiotów działających w obrocie gospodarczym, może być zmienność przepisów prawa oraz jego interpretacji. Zmiany prawa handlowego, przepisów podatkowych, prawa pracy i ubezpieczeń społecznych oraz innych przepisów regulujących działalność przedsiębiorstw, w szczególności w branży Grupy, pociągają za sobą poważne ryzyko w prowadzeniu działalności gospodarczej i mogą utrudniać lub uniemożliwiać realizację planowanych działań operacyjnych i prognoz finansowych. W dalszej kolejności zmiany prawa mogą prowadzić do pogorszenia kondycji i wyników finansowych Grupy. Nowe regulacje prawne mogą potencjalnie rodzić pewne ryzyko związane z problemami interpretacyjnymi, brakiem praktyki orzeczniczej, niekorzystnymi interpretacjami przyjmowanymi przez sądy lub organy administracji publicznej itp. Przykładowo implementacja unijnej dyrektywy Omnibus, która na gruncie polskiego prawa objęła przede wszystkim nowelizację dwóch ustaw: o ochronie praw konsumenta oraz o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym wprowadziła istotne zmiany w handlu w Internecie, jak i w sklepach stacjonarnych. Nowe przepisy budzą wątpliwości interpretacyjne.</p> <p>Brakiem stabilności charakteryzuje się prawo podatkowe, którego przepisy bywają często zmieniane, wielokrotnie na niekorzyść podatników. Zmiany opodatkowania działalności gospodarczej w zakresie podatku dochodowego, podatku od towarów i usług lub innych podatków mogą wpłynąć negatywnie na prowadzoną przez Emitenta działalność i poziom dochodów. Interpretacje organów podatkowych również ulegają zmianom, są zastępowane innymi lub też pozostają ze sobą w sprzeczności. Powoduje to brak pewności co do sposobu zastosowania prawa przez organy podatkowe w różnorodnych, często skomplikowanych stanach faktycznych, występujących w obrocie gospodarczym. Grupa narażona jest również na ryzyko związane z możliwością zmian interpretacji przepisów prawa podatkowego, wydawanych przez organy podatkowe.</p> <p>Opisane powyżej czynniki mogą mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Grupy.</p> <p><b>Działania:</b> Grupa na bieżąco analizuje zmieniające się przepisy, w tym podatkowe. W przypadku zmian prawnych, Zarząd będzie koncentrował swoje działania na minimalizacji ich wpływu na wyniki finansowe Grupy.</p>

<p>Ryzyko związane z nasileniem konkurencji</p>	<p>Grupa Kapitałowa działa w mocno konkurencyjnym otoczeniu rynkowym. Segment odzieżowy i jubilerski rynku cechuje duże rozdrobnienie: z jednej strony mamy do czynienia z uznanymi na rynku polskim markami, takimi jak Vistula, Bytom, Wólczanka, Deni Cler i W.KRUK, a z drugiej z markami światowymi, które agresywnie wkraczają na polski rynek. Segment odzieżowy rynku charakteryzuje się dosyć niskimi barierami wejścia. Mamy do czynienia również z pojawianiem się konkurencji nowopowstałych marek. Grupa może być zmuszona do poszukiwania nowych rynków zaopatrzenia, aby utrzymać konkurencyjność oferty. Ponadto konieczne może być zwiększenie nakładów na marketing i promocję, aby dotrzeć do docelowego klienta.</p> <p><b>Działania:</b> W celu zmniejszenia ryzyka Grupa na bieżąco monitoruje działania konkurencji pod kątem rozwoju sieci sprzedaży, oferowanych produktów i poziomu cen.</p>
<p>Ryzyko kursowe oraz ryzyko związane z polityką zabezpieczeń</p>	<p>Grupa uzyskuje przychody zasadniczo w PLN, natomiast ponosi istotne koszty w euro, dolarze amerykańskim i franku szwajcarskim, co powoduje narażenie wyniku finansowego na ryzyko kursowe. W okresach osłabiania się PLN w stosunku do głównych walut rozliczeniowych Grupa ponosi wyższe koszty z tytułu księgowania różnic kursowych.</p> <p>W walutach innych niż PLN Grupa ponosi koszty (a) zakupu materiałów do produkcji (tkaniny, dodatki) i asortymentów uzupełniających w segmencie odzieżowym (buty, dzianiny, akcesoria skórzane i pozostałe), (b) zakupu materiałów do produkcji (surowce jubilerskie), biżuterii i zegarków w segmencie jubilerskim oraz (c) wynikające z umów najmu powierzchni handlowych.</p> <p>W przypadku istotnego i długotrwałego osłabienia polskiej waluty w stosunku do euro, dolara amerykańskiego i franka szwajcarskiego istnieje ryzyko znaczącego pogorszenia się wyników finansowych osiągniętych przez Grupę. W pkt 8.14 Inne informacje, które są istotne dla oceny sytuacji Grupy Kapitałowej VRG S.A. w Skonsolidowanym Śródrocznym Sprawozdaniu Finansowym Grupy Kapitałowej VRG S.A. za I półrocze 2023 roku w tabeli przedstawiono analizę wrażliwości wyniku finansowego (i tym samym kapitału własnego) na średnioroczną zmianę kursów walutowych o +/- 5 % względem kursu średniego lub kursu zamknięcia.</p> <p><b>Działania:</b> Spółka dominująca podejmuje działania zmierzające do ograniczenia wpływu wzrostu kursu walutowego na poziom osiągniętej marży „in take” głównie w zakresie relacji kursu USD/PLN poprzez zawieranie kontraktów forward i spot. Transakcje związane są z poszczególnymi dostawami towarów szczególnie w obszarze fashion i nie dotyczą neutralizacji ewentualnego ryzyka związanego ze wzrostem czynszów najmu w związku ze zmianą relacji kursu EUR/PLN. Wpływ transakcji forward będzie widoczny w wycenie zobowiązań walutowych związanych z zawartymi transakcjami terminowymi.</p>
<p>Ryzyko stóp procentowych</p>	<p>Grupa korzysta z finansowania zewnętrznego oprocentowanego zmienną stopą procentową w formie kredytu inwestycyjnego i kredytu obrotowego oraz faktoringu odwrotnego. W związku z tym Grupa jest narażona na ryzyko stopy procentowej w postaci możliwego wzrostu kosztów finansowania, a w konsekwencji obniżenia rentowności Grupy.</p> <p>W pkt 8. 14 Inne informacje, które są istotne dla oceny sytuacji Grupy Kapitałowej VRG S.A. w Skonsolidowanym Śródrocznym Sprawozdaniu Finansowym Grupy Kapitałowej VRG S.A. za I półrocze 2023 roku w tabeli przedstawiono analizę wrażliwości wyniku finansowego (i tym samym kapitału własnego) w odniesieniu do potencjalnego wahania średniorocznej stopy procentowej +/- 0 500 punktów bazowych (tj. o 5 punkt procentowy )</p> <p><b>Działania:</b> Grupa stale monitoruje sytuację rynkową oraz optymalizuje poziom zadłużenia korzystając ze zdywersyfikowanych produktów finansowych.</p>
<p>Ryzyko związane z konfliktem zbrojnym w Ukrainie</p>	<p>Niepewna sytuacja polityczna – gospodarcza związana z konfliktem zbrojnym w Ukrainie, może negatywnie wpłynąć na działalność Grupy w obszarze krajowego popytu konsumenckiego, kursów walut oraz podaży w wyniku wystąpienia ryzyka zakłócenia łańcucha dostaw. Grupa nie posiada salonów własnych oraz partnerskich na terenie objętych działaniami zbrojnymi w Ukrainie i na terenie Rosji, sprzedaż nie odbywa się tam również poprzez inne kanały (sklep internetowy, hurt). W związku z tym, iż Grupa nie importuje towarów ani surowców z Ukrainy oraz Rosji, ryzyko związane z możliwym negatywnym wpływem konfliktu zbrojnego w Ukrainie na stan bieżącego zafinansowania salonów stacjonarnych oraz dostępność oferty w sklepach internetowych Zarząd Spółki Dominującej ocenia jako małe.</p>

## WEWNĘTRZNE CZYNNIKI RYZYKA

<p>Ryzyko związane z przyjęciem niewłaściwej strategii</p>	<p>Istnieje ryzyko, że przyjęte plany rozwojowe Grupy, które przedstawione zostały w Strategii Grupy Kapitałowej na lata 2023-2025, opublikowanej w dniu 15 czerwca 2023 r. okażą się niedostosowane do zmieniających się oczekiwań klientów lub warunków rynkowych. Istnieje ryzyko, że realizacja Strategii opóźni się lub niektóre jej elementy nie będą zrealizowane lub nie dadzą zakładanych wyników. Istnieje między innymi ryzyko, że Grupa nie będzie w stanie osiągnąć zakładanych w Strategii wyników finansowych ze względu na niedostosowanie oferty produktowej do oczekiwań klientów lub zakłócenia w funkcjonowaniu docelowych rynków marek Grupy spowodowane przez zjawiska recesyjne w gospodarce.</p> <p><b>Działania:</b> Zarządy spółek Grupy na bieżąco analizują efekty wprowadzanych działań w ramach przyjętej Strategii Grupy Kapitałowej na lata 2023-2025. Pozyskiwane są dane o dostępnych nowych lokalizacjach salonów stacjonarnych i potencjalnych nowych rynkach zbytu. Podejmowane są działania optymalizujące w różnych obszarach działalności Grupy, obserwowane są potrzeby i zachowania klientów, działania marek konkurencyjnych oraz przemiany w modelach funkcjonowania handlu detalicznego w segmencie odzieżowym i jubilerskim, aby minimalizować ryzyko kontynuacji niewłaściwej strategii i zapewnić możliwość jej modyfikacji w sposób adekwatny do zmian w sytuacji rynkowej.</p>
<p>Ryzyko zmiany gustów i zachowania nabywców</p>	<p>Istotnym czynnikiem sukcesu firmy odzieżowej jest wyczuwanie zmian trendów mody i aktualnych preferencji konsumentów, a w przypadku segmentu jubilerskiego dostosowanie do oczekiwań konsumenta. Istnieje ryzyko, że poszczególne kolekcje lub część oferty Grupy mimo podejmowanych starań będą odbiegać od oczekiwań klientów w danym sezonie, co może spowodować problemy ze zbytem, konieczność obniżenia cen sprzedaży lub dokonania odpisu wartości części zapasu. Aby ograniczyć to ryzyko, Spółki Grupy analizują zmieniające się trendy i potrzeby klientów, tak aby wciąż oferować pożądane wyroby w korzystnej relacji ceny do jakości. Ponadto przeprowadzana jest analiza sprzedaży poszczególnych asortymentów w celu doboru odpowiednich produktów w kolejnych kolekcjach posiadanych przez Grupę marek.</p> <p>Na przestrzeni ostatnich lat, w wyniku rozwoju nowych technologii komunikacyjnych, zauważalna jest zmiana w zachowaniu współczesnego klienta, tj. wykorzystywanie w procesie zakupu odzieży internetu i urządzeń mobilnych. Dzięki wykorzystaniu internetu w procesie zakupowym, konsument ma dostęp do szerokiej oferty wielu marek, często o zasięgu globalnym. Ma on także możliwość szybkiego porównywania oferowanych produktów pod względem jakości i ceny. Klienci zwracają uwagę na czas realizacji zamówienia, jak również na proces wytworzenia i kraj pochodzenia produktu. Wiedza na temat sposobu myślenia i zachowania dzisiejszych konsumentów o zakupach odzieży jest istotnym czynnikiem wpływającym na sukces firm odzieżowych.</p> <p><b>Działania:</b> Grupa jest świadoma zachodzących zmian i podejmuje szereg działań, mających na celu sprostanie wymaganiom dzisiejszych klientów rynku odzieżowego. Działaniami tymi są m.in.: rozwijanie kanału sprzedaży internetowej, dostosowywanie stron sklepów internetowych do oczekiwań klientów, wdrażanie rozwiązań dedykowanych dla urządzeń mobilnych i skracanie czasu realizacji zamówień.</p>
<p>Ryzyko związane z zawartymi umowami najmu</p>	<p>Działalność Grupy oparta jest w dominującej części na sprzedaży detalicznej towarów za pośrednictwem własnej sieci salonów. Nie można wykluczyć ryzyka utraty jednej lub kilku lokalizacji, np. w związku z zamiarem nowocześniejszego centrum handlowego czy zmianą polityki cenowej wynajmującego. Nie można wykluczyć ryzyka wypowiedzenia umowy najmu w przypadku, gdy Grupa naruszy postanowienia umowy najmu albo nieprzedłużenia umowy najmu w lokalizacjach wykazujących najwyższą rentowność dla Grupy lub przynoszących satysfakcjonujące wyniki finansowe. Istnieje ryzyko, że warunki najmu, zaproponowane Grupie na kolejny okres mogą niekorzystnie odbiegać od warunków dotychczasowych w danej lokalizacji.</p> <p>Utrata istniejących lokalizacji może spowodować, że konieczne będzie czasowe ograniczenie działalności na danym obszarze lub też pozyskanie atrakcyjnych lokalizacji będzie wiązało się ze zwiększonymi kosztami.</p> <p><b>Działania:</b> prowadzony jest stały monitoring posiadanych i potencjalnych lokalizacji w celu osiągnięcia optymalnego, zgodnego z oczekiwaniami Grupy portfolio.</p>

<p>Ryzyko związane z zarządzaniem zapasami</p>	<p>Zarządzanie zapasami wyrobów gotowych i towarów należy do istotnych czynników, mających wpływ na wyniki sprzedaży w branży Grupy. Z jednej strony poziom zapasów powinien ułatwiać podjęcie decyzji zakupowej w trakcie oferowania danej kolekcji sezonowej, co prowadzi do wzrostu zapasu w każdym punkcie sprzedaży. Z drugiej – wyższy poziom zapasów generuje dodatkowe zapotrzebowanie na kapitał obrotowy oraz może prowadzić do nagromadzenia zapasów trudnozbywalnych (produkty sezonowe, „modowe”, nietrafione kolekcje).</p> <p>Niewłaściwe zarządzanie zapasami stanowi ryzyko dla cen, marż i koniecznego poziomu kapitału obrotowego, przez co może negatywnie wpłynąć na perspektywy rozwoju, osiągane wyniki i sytuację finansową Grupy.</p> <p><b>Działania:</b> Okresowo prowadzona jest analiza ilościowa i jakościowa posiadanych zapasów. Na jej bazie Grupa decyduje o akcjach rabatowych, wysokości wyprzedaży, jak i ewentualnych odpisach aktualizujących. Ponadto na bazie analizy posiadanego zapasu i odsprzedaży bieżących kolekcji, podejmowane są decyzje co do poziomu zakupów na kolejne okresy sprzedaży.</p>
<p>Ryzyko wzrostu cen surowców i kosztów wytworzenia u dostawców</p>	<p>Grupa zaopatruje się w importowane materiały do produkcji, w szczególności wysokogatunkowe tkaniny i dodatki krawieckie oraz metale i kamienie szlachetne do produkcji biżuterii. Koszt ww. surowców jest istotnym czynnikiem, mającym wpływ na koszt wytworzenia poszczególnych produktów, znajdujących się w ofercie Grupy. Ponadto spółki z Grupy nabywają akcesoria odzieżowe, wyroby jubilerskie i zegarki renomowanych marek zagranicznych. Istnieje istotne ryzyko, że przy dalszym wzroście cen surowców czy kosztów wytworzenia u dostawców/ usługodawców, przy małych możliwościach zmiany cen, nie będzie możliwe utrzymanie odpowiednich dla danego typu asortymentu marż.</p> <p><b>Działania:</b> Grupa, mając na uwadze wymaganą jakość, aktywnie poszukuje najbardziej optymalnych usługodawców i dostawców oraz negocjuje warunki cenowe.</p>
<p>Ryzyko kosztu usług obcych</p>	<p>Znaczący udział w kosztach działalności mają usługi obce. Na usługi te składają się przede wszystkim czynsze i inne opłaty z tytułu umów najmu powierzchni handlowych, koszty związane z usługą szycia oraz koszty związane z transportem oraz logistyką. Grupa kupuje także szereg usług typowych (np.: reklamowe, telekomunikacyjne, prawne, doradcze itp.).</p> <p>Nie można wykluczyć ryzyka pogorszenia warunków handlowych jednej lub wielu usług obcych, kupowanych przez Grupę, w szczególności kosztów najmu.</p> <p><b>Działania:</b> Prowadzony jest stały monitoring zawieranych umów i porównanie ich do aktualnie obowiązujących warunków rynkowych.</p>
<p>Ryzyko wypowiedzenia umowy kredytowej</p>	<p>Grupa zawarła umowy kredytowe z bankami PKO BP SA, ING Bank Śląski SA i mBank SA. Umowy te zawierają szereg warunków i kowenanty, co do których realizacji jest zobowiązana. W przypadku pogorszenia się koniunktury gospodarczej, osłabienia popytu na produkty Grupy, realizacja kowenantów może być zagrożona, co powoduje ryzyko wypowiedzenia umów przez banki finansujące. Ze względu na dużą kwotę finansowania może się okazać, iż Grupa nie będzie mogła w krótkim czasie pozyskać refinansowania.</p> <p><b>Działania:</b> Grupa minimalizuje ryzyko poprzez terminową realizację zobowiązań wobec banków i monitoring spełniania kowenantów. Grupa na bieżąco przekazuje bankom finansującym informacje o jej sytuacji, wynikające z warunków umów lub zainteresowania samych banków finansujących, dzięki czemu ryzyko z tym związane jest minimalizowane i w razie konieczności refinansowania, Grupa byłaby w stanie je pozyskać w terminie niezakłócającym płynności finansowej.</p>
<p>Ryzyko utraty płynności finansowej</p>	<p>Grupa posiada zobowiązania z tytułu umów kredytowych. W konsekwencji ustanowione zostały zabezpieczenia obejmujące istotną część majątku. Obsługa powyższych zobowiązań odbywa się przede wszystkim przy wykorzystaniu bieżących wpływów z działalności.</p>

	<p>W skrajnym przypadku gwałtownego, równoczesnego spadku popytu i wzrostu kosztów (szczególnie w sytuacji głębokiego osłabienia złotego) lub czasowej utraty przychodów w wyniku zdarzeń nadzwyczajnych w Grupie mogą pojawić się trudności w utrzymaniu płynności finansowej.</p> <p><b>Działania:</b> Grupa stale monitoruje swoją pozycję płynnościową, poprzez analizę wielkości wpływów ze sprzedaży i wymaganych zobowiązań. Przeprowadziła działania w zakresie wydłużenia terminów płatności za zakupiony towar i aktywnie dostosowuje wartość kolekcji do popytu, co pozytywnie wpłynie na przepływy finansowe Grupy.</p> <p>Grupa będzie pracować nad dalszą poprawą efektywności wykorzystania kapitału obrotowego i utrzymania dłuższych terminów płatności.</p> <p>Zdaniem Zarządu Spółki dominującej, obecna sytuacja jest w wystarczającym stopniu monitorowana i kontrolowana. Zarząd Spółki dominującej jest przekonany do pozytywnych rezultatów wyżej opisanych działań.</p>
<p>Ryzyko realizacji zabezpieczeń i utraty przedmiotów zabezpieczenia</p>	<p>W związku z umowami kredytowymi i innymi, zawartymi z wieloma podmiotami Grupa ustanowiła liczne zabezpieczenia na całości swojego majątku, zarówno na nieruchomościach, jak i rzeczach ruchomych, zapasach i znakach towarowych. Suma zabezpieczeń przekracza wartość bilansową majątku Grupy.</p> <p>Istnieje ryzyko niedotrzymania terminów lub innych warunków umów. Opóźnienia w realizacji powyższych zobowiązań mogą skutkować natychmiastowym wypowiedzeniem całości lub części finansowania, a następnie przejęciem składników majątku Grupy przez wierzyciela w celu zaspokojenia się z przedmiotu zabezpieczenia. Utrata istotnych składników majątku może prowadzić do znacznych utrudnień w prowadzeniu działalności gospodarczej Grupy lub nawet całkowitego zablokowania możliwości prowadzenia działalności, osiągania przychodów i zysków.</p> <p><b>Działania:</b> Grupa minimalizuje ryzyko poprzez terminową realizację zobowiązań wobec banków.</p>
<p>Ryzyko związane z dokonywaniem transakcji z podmiotami powiązаныmi</p>	<p>Spółki z Grupy zawierają i będą zawierały transakcje z podmiotami powiązаныmi. Emitent w szczególności zawiera takie transakcje ze spółką odpowiadającą za segment jubilerski. Transakcje z podmiotami powiązаныmi mogą stanowić przedmiot badania organów podatkowych w celu stwierdzenia, czy były one zawierane na warunkach rynkowych i czy wobec tego podmiot prawidłowo ustalił zobowiązania podatkowe. W ocenie Zarządu Spółki dominującej transakcje z podmiotami powiązаныmi zawierane są i będą na warunkach rynkowych. Istnieje ryzyko, że organy podatkowe zakwestionują rynkowość warunków wybranej transakcji z podmiotem powiązаныm, co mogłoby powodować konieczności zapłaty dodatkowego podatku wraz z odsetkami za zwłokę.</p> <p><b>Działania:</b> Spółka dominująca zawiera transakcje z podmiotami powiązаныmi na warunkach rynkowych oraz dokonuje analizy ich rynkowości.</p>
<p>Ryzyko związane ze strukturą akcjonariatu</p>	<p>Spółka dominująca charakteryzuje się rozproszonym akcjonariatem, gdzie najwięksi akcjonariusze będący funduszami zarządzanymi przez Grupę PZU S.A. posiadają 19,44% głosów na Walnym Zgromadzeniu, a 6 znaczących akcjonariuszy posiada łącznie 76,87% głosów na Walnym Zgromadzeniu. Większość z wymienionych akcjonariuszy posiada akcje Spółki dominującej od wielu lat, uczestniczą oni w kształtowaniu działalności Spółki poprzez reprezentantów w Radzie Nadzorczej.</p> <p>Nie można, jednakże wykluczyć ryzyka, iż jeden lub kilku ze znaczących akcjonariuszy zmniejszy stan posiadania swoich akcji lub zakończy inwestowanie w akcje Spółki. Nie można wykluczyć, że podejmowanie istotnych z punktu widzenia Grupy decyzji dotyczących jej strategii i działalności operacyjnej zostanie opóźnione lub wręcz zablokowane. Nie można wykluczyć, iż mimo dotychczasowej współpracy interesy znaczących akcjonariuszy będą rozbieżne/sprzeczne. Wymienione powyżej czynniki mogą mieć istotny negatywny wpływ na perspektywę rozwoju, wyniki i sytuację finansową Grupy.</p>
	<p>W związku z dokonanym wyodrębnieniem zorganizowanej części przedsiębiorstwa w postaci aktywów jubilerskich i przeniesienia ich do spółki zależnej W.KRUK SA, spółka dokonała jednoczesnej restrukturyzacji finansowej. W ramach tego procesu spółka W.KRUK SA uzyskała w 2015 roku nowe finansowanie z Banku PKO BP (Kredyt B)</p>

<p>Ryzyko związane z udzieleniem poręczeń na rzecz spółek zależnych</p>	<p>a Spółka dominująca poręczyła za zobowiązania spółki zależnej. W okresie II kwartału 2015 roku spółka zależna DCG SA uzyskała refinansowanie w Banku PKO BP. Przedmiotowe zobowiązanie spółki zależnej DCG S.A. zostało poręczone przez Spółkę dominującą.</p> <p>Spółka dominująca VRG S.A. jest odpowiedzialna za spłatę Kredytu B z tytułu poręczenia udzielonego W.KRUK S.A. do maksymalnej kwoty nieprzekraczającej 107.100.000 PLN, z możliwością jego zwolnienia po 3 latach.</p> <p>Spółka dominująca VRG S.A. udziela poręczenia spłaty kredytu spółce DCG S.A. do maksymalnej kwoty nieprzekraczającej 27.000.000 PLN.</p> <p>W sytuacji gwałtownego pogorszenia koniunktury i zaprzestania obsługi zadłużenia przez W.KRUK SA lub DCG SA. Spółka dominująca na bazie udzielonych poręczeń może zostać zobowiązana do uregulowania zaległych zobowiązań spółek zależnych co mogłoby spowodować pogorszenie płynności finansowej całej Spółki.</p> <p><b>Działania:</b> Grupa na bieżąco monitoruje sytuację finansową spółek zależnych oraz wypełniania przez nich zobowiązań wobec banków finansujących ich działalność.</p>
<p>Ryzyko związane z zakłóceniami w funkcjonowaniu systemów informatycznych</p>	<p>Grupa wykorzystuje szereg systemów, narzędzi i programów informatycznych służących do zapewnienia odpowiedniego poziomu komunikacji w ramach struktur organizacyjnych spółek wchodzących w skład Grupy, rejestracji i przetwarzania informacji o zdarzeniach gospodarczych we wszystkich obszarach działalności operacyjnej. Nie można wykluczyć ryzyka zaistnienia zakłóceń informatycznych w obszarach: (i) Infrastruktury technicznej (np. awarie serwerów, stacji roboczych, urządzeń sieciowych, braku połączenia z sieciami zewnętrznymi), (ii) oprogramowania (np. wadliwe działanie, nieautoryzowane usunięcie, działanie wirusów komputerowych), (iii) zasobów danych (utrata lub zniszczenie danych, nieautoryzowany dostęp do danych, nieautoryzowane powielanie danych, nieautoryzowana modyfikacja danych).</p> <p><b>Działania:</b> W ramach stosowanych procedur oraz posiadanych narzędzi informatycznych Grupa dąży do minimalizowania możliwości zajścia wyżej opisanych zdarzeń, ale nie jest możliwe całkowite wykluczenie prawdopodobieństwa ich wystąpienia, a co za tym idzie ich negatywnego wpływu na bezpieczeństwo i wiarygodność posiadanych zasobów informacji i baz danych oraz na bezpieczeństwo i ciągłość świadczenia usług.</p>
<p>Ryzyko związane z dyrektywą unijną RODO</p>	<p>Od 25 maja 2018 roku w polskim porządku prawnym obowiązuje Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady UE 2016/67 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (RODO), które dotyczy wszystkich podmiotów przetwarzających dane osobowe w swojej działalności gospodarczej. RODO wprowadziło szereg zmian oraz rozszerzyło zakres obowiązków administratorów oraz podmiotów przetwarzających dane. Istotną kwestią jest określenie w RODO maksymalnego poziomu kar za naruszenia przepisów RODO. Maksymalne poziomy zostały określone na 20 000 000 euro lub 4% całkowitego rocznego obrotu przedsiębiorcy z roku obrotowego poprzedzającego naruszenie.</p> <p><b>Działania:</b> W związku z powyższym Grupa przeprowadziła prace zmierzające do:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>– dostosowania swojej działalności do wymogów RODO, które obejmują: zorganizowanie szkoleń dla pracowników, na działalność których przepisy RODO będą miały wpływ, a więc przede wszystkim – pracowników działów marketingu, sprzedaży oraz działów kadr i HR, działu obsługi programów lojalnościowych,</li><li>– opracowanie nowej Polityki Bezpieczeństwa Informacji;</li><li>– opracowanie nowej Instrukcji zarządzania systemami informatycznymi służącymi do przetwarzania danych;</li><li>– przygotowanie oraz implementowanie zmian w rozwiązaniach o naturze organizacyjnej i technicznej;</li><li>– opracowanie analizy zagrożeń i ryzyka przy przetwarzaniu danych osobowych.</li></ul> <p>Nie można jednak całkowicie wykluczyć ryzyka wystąpienia incydentów związanych z naruszeniem przepisów RODO, co mogłoby spowodować dla Grupy dodatkowe negatywne konsekwencje finansowe.</p>

#### Ryzyka związane z płynnością współpracy z zewnętrznym operatorem logistycznym

Płynność i terminowość dostaw towarów do sieci sklepów stacjonarnych oraz dostaw towarów zakupionych przez klientów sklepów internetowych Grupy VRG S.A. oparta jest na outsourcingu usług logistycznych do zewnętrznego operatora. Istnieje ryzyko, że zakłócenia organizacji pracy zewnętrznego operatora logistycznego związane np. z problemami obsady personalnej stanowisk pracy oraz dostępnością odpowiednich powierzchni magazynowych mogą spowodować zakłócenia następujących procesów logistycznych:

- zakłócenia płynności procesów magazynowych (przyjęć / wydań);
- opóźnienia i błędy w dostawach do salonów stacjonarnych w okresie wzmożonych potrzeb – wymiana kolekcji;
- opóźnienia i błędy w wysyłkach do klientów sklepów internetowych w okresie wzmożonych potrzeb czy też okresu, w których centra handlowe są zamknięte – intensywne akcje wyprzedażowe.

**Działania** podejmowane przez Grupę VRG S.A. w celu ograniczenia ww. ryzyk dotyczą odpowiednio:

- wprowadzenia procedury regularnych audytów struktur i systemów logistycznych udostępnionych przez operatora zewnętrznego;
- udoskonalenie planu przyjęć i wydań z magazynu operatora zewnętrznego i precyzyjne wyprzedzające określenie potrzebnej powierzchni magazynowej;
- wprowadzenie systemu planowania wydań towarów w cyklach tygodniowych i systemu przekazywania informacji do operatora logistycznego na temat liczby i dat planowanych wydań towarów;
- wprowadzenie planowania liczby zleceń e-commerce w cyklach miesięcznych – na podstawie danych analitycznych ze sklepów internetowych;
- negocjacje w sprawie zwiększenia dostępnej powierzchni magazynowej u operatora zewnętrznego, w sprawie zagwarantowania możliwości realizacji dziennych minimów wydań towarów do salonów stacjonarnych i dziennych minimów dostaw do klientów sklepów internetowych.

Nie można jednak całkowicie wykluczyć ryzyka wystąpienia incydentów związanych z zakłóceniem w/w procesów logistycznych, co mogłoby spowodować dla Grupy dodatkowe negatywne konsekwencje związane z obniżeniem sprzedaży w wyniku nieterminowego zatowarowania sieci sklepów stacjonarnych lub utraty części klientów sklepów internetowych w efekcie opóźnień oplaconych dostaw.

Nie można również całkowicie wykluczyć negatywnych skutków pogorszenia wizerunku marek Grupy w wyniku pojawienia się w internecie i mediach społecznościowych krytycznych komentarzy ze strony klientów sklepów internetowych, którzy nie otrzymają zakupionych towarów w wymaganym terminie.

#### Ryzyko związane z zakłóceniami w łańcuchach dostaw

Grupa Kapitałowa Emitenta dokonuje zakupów produktów i towarów od dostawców z Europy i Azji. W logistyce zakupów wykorzystywane są różne formy transportu oferowane przez sprawdzone firmy logistyczne. Istnieje jednak ryzyko, że w wyniku ograniczeń związanych z sytuacjami epidemiologicznymi lub innymi czynnikami wpływającymi na działalność firm logistycznych (np. strajki, utrudnienia na trasach transportowych) może dochodzić do opóźnień w terminach dostarczenia dostaw i ich koszt będzie wyższy.

**Działania:** Grupa Kapitałowa korzysta z usług dużych, profesjonalnych firm spedycyjnych zapewniających kompleksową obsługę. Wysokość kosztów jest stale monitorowana i podlega ocenie porównawczej.

## RYNKI ZBYTU

Grupa Kapitałowa oferuje swoje produkty głównie odbiorcom detalicznym poprzez sieć salonów firmowych. Dominującym rynkiem zbytu dla spółek z Grupy Kapitałowej Emitenta jest rynek krajowy.

## ŹRÓDŁA ZAOPATRZENIA

Do produkcji na rynek krajowy Emitent wykorzystywał w I półroczu 2023 roku głównie surowce pochodzenia zagranicznego. Krajowe źródła zaopatrzenia surowców wykorzystywanych do produkcji wyrobów stanowiły mniejszość. Źródła zaopatrzenia tkanin, oraz wyrobów jubilerskich i dodatków były zdwersyfikowane – żaden z dostawców nie przekroczył progu 10% udziału w dostawach ogółem.



## POWIĄZANIA ORGANIZACYJNE LUB KAPITAŁOWE

Powiązania organizacyjne lub kapitałowe przedstawione zostały w pkt. 1.2 informacji i objaśnień do skonsolidowanego skróconego śródrocznego sprawozdania finansowego.

## TRANSAKCJE Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI

Transakcje z podmiotami powiązаныmi przedstawione zostały w pkt 8.4 skonsolidowanego skróconego śródrocznego sprawozdania finansowego.

## ZACIĄGNIĘTE KREDYTY

Informacje o zaciągniętych kredytach zawarte zostały w Nocie Nr 18 do skonsolidowanego skróconego śródrocznego sprawozdania finansowego.

## POSTĘPOWANIA TOCZĄCE SIĘ PRZEZ SĄDEM LUB ORGANEM ADMINISTRACJI PUBLICZNEJ

Informacje o postępowaniach toczących się przed sądem lub organem administracji publicznej zawarte zostały w nocie objaśniającej nr 8.9 skonsolidowanego skróconego śródrocznego sprawozdania finansowego.

## UDZIELONE PORĘCZENIA KREDYTU LUB POŻYCZKI ORAZ UDZIELONE GWARANCJE

Informacje o udzielonych poręczeniach kredytu lub pożyczki oraz udzielonych gwarancjach zawarte zostały nocie objaśniającej nr 8.11 skonsolidowanego skróconego śródrocznego sprawozdania finansowego.

## ZARZĄDZANIE ZASOBAMI FINANSOWYMI

W wyniku budżetowego zarządzania zasobami finansowymi Grupa Kapitałowa posiada zdolność wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań. W ocenie Zarządu Spółki dominującej nie występują zagrożenia w zakresie obsługi i spłat zaciągniętych zobowiązań.

## REALIZACJA PUBLIKOWANYCH PROGNOZ

VRG S.A. nie podawała do publicznej wiadomości prognozy wyników finansowych na 2023 rok.

## 7. PLANOWANE DZIAŁANIA ROZWOJOWE

Perspektywy rozwojowe Grupy VRG w 2023 roku w znaczącym stopniu determinowane będą przez czynniki zewnętrzne związane negatywnymi danymi makroekonomicznymi rzutującymi na nastroje konsumenckie poprzez m.in. wysoki poziom inflacji oraz związany z nią wzrost kosztów utrzymania gospodarstw domowych i zmniejszający się przez to poziom dochodu rozporządzalnego. Niestabilna sytuacja w polityce światowej i zagrożenia związane z toczącym się konfliktem zbrojnym za wschodnią granicą Polski nadal mogą niekorzystnie wpływać na zachowania konsumentów w kolejnych kwartałach. Biorąc pod uwagę te czynniki uważamy, że dzięki dywersyfikacji biznesu Grupy na segment jubilerski i odzieżowy oraz szerokiej ofercie dla różnych grup konsumenckich przez działające w obu segmentach marki, dobre przygotowanie do sezonu Jesień-Zima i nadchodzących Świąt Bożego Narodzenia, poziom przychodów Grupy w roku 2023 powinien być wyższy od zrealizowanych w roku 2022. W obu segmentach planowana jest również dalsza praca nad poprawą marży procentowej brutto w stosunku do 2022 roku.

Podstawą realizacji powyższych celów biznesowych jest posiadanie przez Grupę VRG portfolio marek o wysokiej rozpoznawalności i dobrym wizerunku, adresowanych do różnych grup konsumenckich. Grupa VRG w segmencie odzieżowym nadal będzie umacniać pozycję lidera w segmencie eleganckiej mody męskiej. Jednocześnie w ofercie marek odzieżowych Grupy VRG coraz większy udział stanowi odzież typu casual i smart casual. Jest to odpowiedź na panujące trendy i oczekiwania klientów utrwalone w czasie pandemii Covid-19, upowszechnienie pracy zdalnej i styl życia, w którym dominującymi atrybutami ubioru stały się wygoda, prostota i komfort użytkowania odzieży. Podążanie za rynkiem oraz lepsze dopasowanie do poszczególnych grup konsumentów skłoniły nas do wyraźniejszego zróżnicowania marek Vistula, Bytom

i Wólczanka pod względem estetycznym, stylistycznym, cenowym oraz w obszarze komunikacji marketingowej, przy zachowaniu wspólnego modelu dystrybucji.

Zgodnie ze strategią Grupy, marki odzieżowe VRG są obecnie w procesie istotnej transformacji, tak w zakresie oferty, jak i pożądanego wizerunku marek w ich grupach docelowych. Vistula i Wólczanka mają za zadanie w najbliższych 2 latach znacznie odmłodzić swoją bazę konsumentów (25+) i silniej rozwijać ofertę dla kobiet. W 2025 kolekcja damska ma w Vistuli osiągnąć minimum 15 proc. udziału w ofercie (w porównaniu z 2 proc. w 2022), w Wólczance ok. 50 proc. (w porównaniu z 30 proc. w br.). BYTOM będzie rozwijać się w kierunku slow fashion, utrzymując silny nacisk na nowoczesną męską kolekcję formalną. Wszystkie trzy marki będą działać w segmencie „accessible premium”, podczas gdy Deni Cler ma rozwijać ofertę premium.

Pierwsze elementy ewolucji marek odzieżowych w tym kierunku strategicznym były widoczne już w kolekcjach wprowadzanych do oferty w pierwszym półroczu br. Proponowany asortyment zawierał poza odzieżą formalną i semi formalną szeroki wybór ubrań i akcesoriów budujących całe sylwetki na każdą okazję (łącznie z odzieżą sportową).

Kolekcja marki Vistula na sezon Jesień-Zima 2023/24 to ukłon w stronę stylu i nowoczesnej formy klasycznych ubrań. W kolekcji nie zabraknie garniturów, które stanowią DNA marki, najwyższej jakości dzianin, kurtek i płaszczy. Szeroka oferta dopasowana jest do potrzeb i oczekiwań różnych grup klientów. Kolekcję podstawową na sezon Jesień-Zima 2023/24 poprzedza obecna już w sklepach kolekcja PRE – FALL skupiona wokół szafy kapsułowej i zalet wynikających z przemyślanego tworzenia własnej garderoby i stylu. Kolekcja damska i męska zaprojektowane zostały z najwyższej jakości tkanin w spójnej paletce barw. W ofercie dla mężczyzn poza garniturami klient znajdzie również szeroką ofertę dzianin z bawełny i wełny merino, koszul, spodni i jeansów. W kolekcji damskiej dostępne są sukienki i komplety garnitururowe w energetyzujących kolorach, oversizowe koszule oraz klasyczne golfy.

Pierwsza odsłona kolekcji marki Bytom została oparta na idei lekkiej warstwowości przez co poszczególne rodzaje odzieży można uniwersalnie łączyć, tak by tworzyć stylizacje zapewniające optimum komfortu, idealnie dopasowane do okazji i warunków atmosferycznych. W paletce barw dominują jasne odcienie beżu, melanzowe bordo, szarości oraz przygaszony błękit, które przełamano granatem, a także energetyzującym kobaltem. Kluczowym elementem kolekcji są garnitury casualowe i formalne z charakterystycznym stebnowaniem, nawiązującym do tradycji rzemieślniczego krawiectwa, w których zastosowano tkaniny od renomowanych, europejskich producentów. W najnowszej kolekcji wyróżnia się również linia nawiązująca do stylu preppy–uczelnianej elegancji, gdzie dominują klasyczne kroje oraz wysoka jakość tkanin, których kolorystyka skupia się wokół koloru ginger z pogranicza pomarańcza i brązu w mocnym zestawieniu z granatem i rozjaśniającym beżem.

W marce Wólczanka kolekcja kapsułowa na sezon Jesień-Zima 2023/24 opiera się na naturalistycznych kwiatowych wzorach, które w różnych wersjach znajdziemy na koszulach, spódnicach oraz sukienkach. Kobalt i zgaszona czerwień to wiodące kolory kolekcji. W kolekcji damskiej zwracają uwagę również nowe modele lekkich, dzianinowych spodni, swetrów oraz koszul z printem kwiatowym na wiskozie oraz jedwabiu. W kolekcji dla mężczyzn oprócz tradycyjnej szerokiej oferty koszul mamy dzianiny z długim rękawem, bluzy i przejściowe kurtki na nieco chłodniejsze dni i wieczory.

Działania dotyczące nowych kolekcji marki Deni Cler reprezentującej segment luksusowy odzieży damskiej, skoncentrowane są na spełnieniu oczekiwań lojalnych klientek przywiązanych do wzornictwa kolekcji formalnych, wskazującego na włoski rodowód marki, idącego w parze z dbałością o najwyższą jakość oraz zgodność z aktualnymi trendami mody. Na sezon jesienno – zimowy kolekcja marki Deni Cler zabiera swoje klientki w podróż dookoła świata, zatrzymując się w znanych hotelach takich jak Ritz, Sheraton czy Waldorf Astoria. Najnowsza kolekcja „LUSSO DISCRETO”, czyli „Cichy Luksus” buduje aurę dyskretnej elegancji i szlachetności.

Na sezon Jesień-Zima 2023/24 jubilerska marka W.KRUK zaplanowała kolejną odsłonę kolekcji ambasadorskiej oraz szereg nowości, w tym ofertę kolejnych luksusowych marek biżuteryjnych i zegarkowych. W czerwcu W.KRUK i Martyna Wojciechowska przedstawili autorską kolekcję perfum i jedwabnych chust Freedom AIR, EARTH, FIRE oraz WATER stanowiących kompozycje inspirowane żywiołami. Kontynuowany będzie również rozwój produktów własnych powstających zgodnie z najlepszymi wzorcami i światowymi trendami. Systematycznie rozwijana będzie oferta akcesoriów uzupełniających ofertę biżuterii i zegarków. Rok 2023 to dalszy rozwój marki Picky Pica kierowanej do klienta traktującego atrakcyjną wzorniczo biżuterię wykonaną z materiałów innych niż metale szlachetne jako produkt mody i sezonowy. Nowością bieżącego sezonu marki Picky Pica jest kolekcja pod nazwą Holiday.

W zakresie planów otwarcia Grupa planuje wzrost powierzchni w obu segmentach (o 4% r/r). W segmencie odzieżowym nastąpi dalsza optymalizacja sieci pod kątem liczby sklepów, przy równoczesnym otwarciu sklepów o większej powierzchni sprzedażowej (zwiększenie powierzchni o 4%). Jednocześnie planowany jest dalszy stabilny wzrost wielkości sieci w segmencie jubilerskim dzięki otwarciu nowych salonów własnych i franczyzowych (zwiększenie powierzchni o 7% r/r). W roku bieżącym planujemy uruchomienie pierwszego salonu w nowej formie marki Vistula o powierzchni około 300 m. kw., którego koncepcja podporządkowana będzie atrakcyjnej dla klienta prezentacji kolekcji męskiej i rozwijającej się kolekcji damskiej tej marki.

Pomimo, iż Grupa VRG znajduje się aktualnie w stabilnej sytuacji finansowej, to w dalszym ciągu prowadzone będą działania zmierzające do optymalizacji wykorzystania kapitału obrotowego, a także stosowana będzie przemyślana polityka inwestycyjna oraz konsekwentna dyscyplina kosztowa.

Szereg inicjatyw, działań i procesów podjętych i zainicjowanych w spółkach Grupy VRG w roku ubiegłym w obszarze działalności operacyjnej będzie kontynuowanych i rozwijanych w roku bieżącym. Działania rozwojowe Grupy Kapitałowej w 2023 roku skupione będą na:

- doskonaleniu produktów marek Grupy VRG ze szczególną dbałością o jak najlepsze dopasowanie oferty do preferencji i potrzeb klienta i rozwój nowych asortymentów (zwiększenie szerokości kolekcji damskiej marki Vistula, nowe kategorie luksusowej biżuterii i zegarków w ofercie salonów W.KRUK);
- zwiększeniu poziomu zaopatrywania sieci stacjonarnej i kanału on-line w segmencie odzieżowym Grupy;
- optymalizacji marży brutto w warunkach utrzymującej się inflacji;
- rozwoju kanału on-line dzięki pogłębionej integracji własnych kanałów off-line i on-line w ramach strategii omnichannelu, wprowadzaniu nowych funkcjonalności w sklepach internetowych, segmentacji informacji o kliencie w celu lepszego dostosowania produktów do jego potrzeb, rozwoju aplikacji sprzedażowych, wzmacnianiu obecności marek Grupy VRG w ofercie najbardziej znanych marketplace'ów i platform internetowych;
- zwiększeniu nakładów na marketing wizerunkowy w internecie i kanałach tradycyjnych;
- stałej poprawie jakości obsługi klienta w kanale stacjonarnym i internetowym.

Zaplanowane na rok bieżący nakłady inwestycyjne Grupy VRG w kwocie 42 mln PLN w istotnej części przeznaczone zostaną na otwarcia nowych lokalizacji, modernizację istniejących salonów oraz wdrożenie sprawdzonych na rynku technologii informatycznych wspierających procesy alokacji i replenishmentu towarów.

Zarząd VRG S.A. oczekuje, iż w przypadku dobrego odbioru przez klientów nowych kolekcji oraz wystąpienia korzystnych trendów makroekonomicznych realizacja powyższych działań pozwoli na poprawę wyników Grupy.

Zarząd VRG S.A. na bieżąco monitoruje wyniki sprzedażowe i marżowe wszystkich marek Grupy i będzie elastycznie dostosowywał działania do sytuacji rynkowej.

## 8. OŚWIADCZENIA ZARZĄDU

Zarząd oświadcza, że wedle jego najlepszej wiedzy sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową emitenta oraz jego wynik finansowy oraz że sprawozdanie finansowe zawiera prawdziwy obraz rozwoju i sytuacji oraz osiągnięć emitenta w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń.

Zarząd oświadcza, że podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący przeglądu sprawozdania finansowego został wybrany zgodnie z przepisami prawa oraz że podmiot ten oraz biegli rewidenci dokonujący tego przeglądu spełniali warunki do wyrażenia bezstronnego i niezależnego raportu z przeglądu zgodnie z obowiązującymi przepisami i normami zawodowymi.

**Janusz Płocica**

.....  
Prezes Zarządu

**Marta Fryzowska**

.....  
Wiceprezeska Zarządu

**Łukasz Bernacki**

.....  
Wiceprezes Zarządu

**Michał Zimnicki**

.....  
Wiceprezes Zarządu

Kraków, dnia 24 sierpnia 2023 roku

**VISTULA**

**BYTOM**  
SZTUKA KRAWIECTWA OD 1945

**WÓLCZANKA**

**DENICLER**  
MILANO

**W.KRUK**  
1 8 4 0



**VRG**

VISTULA RETAIL GROUP