

# SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI

# LIDIA KALITA<sup>®</sup>

LK Designer Shops S.A. w restrukturyzacji

ul. Krakowiaków 16, 02-255 Warszawa

[www.lidiakalita.pl](http://www.lidiakalita.pl)

---

**W ROKU OBROTOWYM 2019  
(ZA OKRES OD 01.01.2019 DO 31.12.2019)**

---

Warszawa, 2020 rok

## SPIS TREŚCI:

<b>1. PODSTAWOWE INFORMACJE O LK DESIGNER SHOPS S.A.....</b>	<b>3</b>
<b>Nazwa i siedziba Spółki: .....</b>	<b>3</b>
Przedmiot działalności według PKD: .....	3
Założenie spółki:.....	3
Organ uprawniony do reprezentowania Spółki: .....	4
Rada Nadzorcza:.....	4
Rok obrotowy:.....	5
Kapitał i struktura udziałowców spółki akcyjnej: .....	5
Zatrudnienie i sytuacja kadrowa:.....	5
<b>2. DANE FINANSOWE .....</b>	<b>5</b>
Istotne pozycje ze sprawozdania finansowego Spółki za rok 2019:	
Źródła finansowania:.....	6
Zasady sporządzania rocznego sprawozdania finansowego: .....	7
<b>3. ZDARZENIA ISTOTNIE WPŁYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI, JAKIE NASTĄPIŁY W ROKU OBROTOWYM, A TAKŻE PO JEGO ZAKOŃCZENIU, DO DNIA ZATWIERDZENIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO.....</b>	<b>7</b>
<b>4. PRZEWIDYWANY ROZWÓJ SPÓŁKI .....</b>	<b>9</b>
<b>5. WAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU .....</b>	<b>16</b>
<b>6. OPIS PODSTAWOWYCH RYZYK ZWIĄZANYCH Z DZIAŁALNOŚCIĄ SPÓŁKI .....</b>	<b>16</b>
<b>7. NABYCIE AKCJI WŁASNYCH, A W SZCZEGÓLNOŚCI CEL ICH NABYCIA, LICZBA I WARTOŚĆ NOMINALNA, ZE WSKAZANIEM, JAKĄ CZĘŚĆ KAPITAŁU ZAKŁADOWEGO REPREZENTUJĄ, CENIE NABYCIA ORAZ CENIE SPRZEDAŻY TYCH UDZIAŁÓW W PRZYPADKU ICH ZBYCIA. ....</b>	<b>26</b>
<b>8. POSIADANE PRZEZ SPÓŁKĘ ODDZIAŁY (ZAKŁADY).....</b>	<b>31</b>
<b>9. INSTRUMENTY FINANSOWE W ZAKRESIE .....</b>	<b>31</b>
<b>10. STOSOWANIE ZASAD ŁADU KORPORACYJNEGO .....</b>	<b>32</b>

## 1. PODSTAWOWE INFORMACJE O LK DESIGNER SHOPS S.A. W RESTRUKTURYZACJI

### Nazwa i siedziba Spółki:

<b>Firma</b>	LK Designer Shops S.A. w restrukturyzacji
<b>Siedziba</b>	Warszawa, Polska
<b>Adres</b>	ul. Krakowiaków 16, 02-255 Warszawa
<b>Telefon</b>	+48 (22) 207 27 70
<b>NIP</b>	5223017402
<b>Regon</b>	147334394
<b>Sąd rejestrowy</b>	Sąd Rejonowy dla M. St. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy KRS
<b>Data rejestracji w KRS</b>	14 stycznia 2015
<b>Numer KRS</b>	0000538597

### Przedmiot działalności według PKD:

- Produkcja odzieży, z wyłączeniem wyrobów futrzarskich (PKD 14, 1)
- Produkcja wyrobów futrzarskich (PKD 14, 2)
- Produkcja odzieży dzianej (PKD 14, 3)
- Produkcja toreb bagażowych, toreb ręcznych i podobnych wyrobów kaletniczych; produkcja wyrobów rymarskich (PKD 15, 12, Z)
- Produkcja obuwia (PKD 15, 20, Z)
- Sprzedaż hurtowa odzieży i obuwia (PKD 46, 42, Z)
- Działalność w zakresie specjalistycznego projektowania (PKD 74, 10, Z)
- Pozostałe formy udzielania kredytów (PKD 64, 92, Z)
- Pozostała finansowa działalność usługowa, gdzie indziej niesklasyfikowana, z wyłączeniem ubezpieczeń i funduszy emerytalnych (PKD 64, 99, Z)

### Założenie Spółki:

Spółka została utworzona na podstawie powszechnie obowiązujących na terenie Rzeczypospolitej Polskiej przepisów prawa, a w szczególności na podstawie Kodeksu Spółek Handlowych oraz w oparciu o Statut.

Spółka LK Designer Shops Spółka Akcyjna powstała w skutek przekształcenia ze Spółki LK Designer Shops Sp. z o.o. w Spółkę Akcyjną, na mocy uchwały Nadzwyczajnego Zgromadzenia Wspólników z dnia 22 grudnia 2014 roku o przekształceniu.

LK Designer Shops S.A. została wpisana do KRS pod numerem 0000538597 dnia 14 stycznia 2015 r.

Czas trwania Spółki jest nieograniczony.

#### **Organ uprawniony do reprezentowania Spółki:**

Organem uprawnionym do reprezentowania Spółki jest Prezes lub Wiceprezes Zarządu działający samodzielnie lub dwóch Członków Zarządu działających wspólnie lub Członek Zarządu działający łącznie z Prokurentem.

W skład Zarządu wchodzi:

- Andrzej Kalita – Prezes Zarządu

#### **Rada Nadzorcza:**

Na początek roku obrotowego 2019 w skład Rady Nadzorczej wchodzi:

- Lidia Kalita
- Marek Malinowski,
- Krzysztof Urbański.

Zgodnie z treścią raportów bieżących z dnia 30 marca 2019r. do Rady Nadzorczej Spółki (RB nr 4/2019 i RB nr 5/2019) powołano Michała Burzykowskiego i Waldemara Skarżyńskiego.

W związku z powyższym w skład Rady Nadzorczej wchodzi:

- Waldemar Skarżyński
- Michał Burzykowski
- Lidia Kalita
- Marek Malinowski,
- Krzysztof Urbański.

Już w kolejnym roku obrotowym, ale przed sporządzeniem niniejszego Sprawozdania, Spółka powzięła informację o rezygnacji Krzysztofa Urbańskiego z pełnienia funkcji w Radzie

Nadzorczej (RB z dnia 31 marca 2020r., nr 3/2020) oraz wygaśnięciu mandatu Waldemara Skarżyńskiego w Radzie Nadzorczej (RB z dnia 31 marca 2020r., nr 1/2020).

### Rok obrotowy:

Rok obrotowy Spółki pokrywa się z rokiem kalendarzowym. Sprawozdanie finansowe sporządzone zostało za okres 01.01.2019– 31.12.2019. Roczne sprawozdanie finansowe Spółki podlega obowiązkowi badania przez biegłego rewidenta.

### Kapitał zakładowy:

Kapitał zakładowy Spółki wynosi: 116 042,90 PLN (słownie złotych: sto szesnaście tysięcy czterdzieści dwa złote 90/100). Liczba akcji wszystkich emisji wynosi: 1 160 429. Wartość nominalna akcji wynosi: 0,10 PLN (słownie złotych: 10/100). Liczba akcji poszczególnych serii przedstawia się następująco:

- Liczba akcji zwykłych serii A wynosi: 1 000 000.
- Liczba akcji zwykłych serii B wynosi: 160 429.

Kapitał zakładowy został w całości opłacony.

### Struktura akcjonariatu

Na dzień bilansowy 31 grudnia 2019 r. struktura udziałowców przedstawiała się następująco:

Akcjonariusz	Liczba akcji	% akcji	Liczba głosów	% głosów
Andrzej Kalita	424 800	36,61%	424 800	36,61%
Lidia Kalita	440 000	37,92%	440 000	37,92%
Żółkiewicz & Partners FIZ	150 153	12,94%	150 153	12,94%
Pozostali Akcjonariusze	145 476	12,54%	145 476	12,54%
<b>Łącznie</b>	<b>1 160 429</b>	<b>100,00%</b>	<b>1 160 429</b>	<b>100,00%</b>

### Zatrudnienie i sytuacja kadrowa:

Na dzień 31 grudnia 2019 roku zatrudnienie w LK Designer Shops S.A. w oparciu o umowę o pracę wynosiło 24 osoby.

## 2. DANE FINANSOWE

Suma aktywów i pasywów na 31 grudzień 2019 roku wynosi 5 769 534,33 zł.

Udział procentowy aktywów trwałych w sumie bilansowej wynosi 56,81 %, ponieważ duży wpływ na jej wartość ma wykazana w wartościach niematerialnych i prawnych wartość firmy na kwotę 2 403 315,55 zł. Aktywa obrotowe wynoszą 2 492 082,54 zł i jest to 43,19 % udziału w całości aktywów. Najbardziej znaczącą pozycją w tej kwocie stanowią zapasy.

Kapitał własny Spółki wynosi na 31 grudzień 2019 roku -2 665 772,47 zł. Najbardziej znoszącą pozycją pasywów są zobowiązania krótkoterminowe. Pozycję tą stanowią kredyty i pożyczki zaciągnięte przez Spółkę oraz zobowiązania z tytułu dostaw i usług. Zobowiązania długoterminowe to głównie zobowiązania z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych oraz kredytów i pożyczek.

Poniższa tabela przedstawia najistotniejsze pozycje występujące w bilansie na koniec roku obrotowego.

Wyszczególnienie	31.12.2019	Wyszczególnienie	31.12.2019
<b>A. AKTYWA TRWAŁE</b>	<b>4 117 941,25</b>	<b>A. KAPITAŁ (FUNDUSZ) WŁASNY</b>	<b>- 2 665 772,47</b>
I. Wartości niematerialne i prawne	2 403 315,55	I. Kapitał (fundusz) podstawowy	116 042,90
II. Rzeczowe aktywa trwałe	515 900,37	.....	
III. Należności długoterminowe	337 485,96	IV. Kapitał (fundusz) zapasowy	2 238 305,04
IV. Inwestycje długoterminowe	0,00	VII. Zysk (strata) z lat ubiegłych	- 2 453 280,65
V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	20 749,91	VIII. Zysk (strata) netto	- 2 566 839,76
<b>B. AKTYWA OBROTOWE</b>	<b>2 492 082,54</b>	<b>B. ZOBOWIĄZANIA I REZERWY NA ZOBOWIĄZANIA</b>	<b>8 435 306,80</b>
I. Zapasy	1 638 737,46	I. Rezerwy na zobowiązania	131 648,23
II. Należności krótkoterminowe	472 897,28	II. Zobowiązania długoterminowe	2 461 587,54
III. Inwestycje krótkoterminowe	365 365,63	III. Zobowiązania krótkoterminowe	5 840 851,42
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	15 082,17	IV. Rozliczenia międzyokresowe	1 219,61
<b>AKTYWA OGÓŁEM</b>	<b>5 769 534,33</b>	<b>PASYWA OGÓŁEM</b>	<b>5 769 534,33</b>

Przychody netto ze sprzedaży w danych roku obrotowych wynoszą 5 411 953,48 zł i dzielą się na przychody ze sprzedaży produktów, która stanowi 95,70 % całej sprzedaży, pozostała część to przychody ze sprzedaży towarów.

Zysk brutto ze sprzedaży wynosi 3 579 473,20 zł, zaś wynik finansowy wynosi: - 2 566 839,76 zł.

#### Źródła finansowania:

W okresie, którego dotyczy niniejsze sprawozdanie, tj. w roku 2019 podstawowym źródłem finansowania inwestycji i pokrycia kosztów Spółki były:

- środki własne pochodzące z wpływów ze sprzedaży produktów,
- środki pochodzące z zaciągniętych kredytów i pożyczek.

### **Zasady sporządzania rocznego sprawozdania finansowego:**

Sprawozdanie finansowe zostało przygotowane zgodnie z wymogami Ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości (Dz. U. z 2019 r. poz. 351), Kodeksem Spółek handlowych oraz opracowaniem wewnętrznym dotyczącym stosowanych zasad rachunkowości.

### **3. ZDARZENIA ISTOTNIE WPŁYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI, JAKIE NASTĄPIŁY W ROKU OBROTOWYM, A TAKŻE PO JEGO ZAKOŃCZENIU, DO DNIA ZATWIERDZENIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO.**

W omawianym okresie nadal występowały skutki niekorzystnego zdarzenia polegającego na zmniejszeniu ilości sklepów franczyzowych co miało wpływ na spadek wolumenu sprzedaży.

W kwietniu 2019 roku rozwiązane zostały dwie umowy najmu: sklepu outlet w Centrum Handlowym Annopol oraz sklepu w Centrum Handlowym Stary Browar przy czym w tym przypadku podpisana została nowa umowa na sklep typu pop-up w tym samym centrum handlowym.

W 2 kwartale Zarząd LK Designer Shops SA kontynuował działania mające na celu pozyskanie inwestora oraz pozyskanie kapitału obrotowego umożliwiającego jak najszybsze odbudowanie potencjału sprzedażowego i dalszy rozwój Spółki.

Zarząd LK Designer Shops S.A., w nawiązaniu do raportu bieżącego nr 1/2019 roku z dnia 19 lutego 2019 roku dotyczącego zawarcia przez Spółkę umowy inwestycyjnej ze spółką Skyline Development sp.z o.o. poinformował o tym, że dnia 1 lipca 2019 roku Spółka zawarła ze spółką SKYLINE PRO sp.z o.o. (dalej: Inwestor) umowę inwestycyjną (dalej: Umowa), na podstawie której Inwestor zobowiązał się do objęcia akcji w podwyższonym kapitale zakładowym Spółki o wartości 2.000.000,00 zł w terminie 18 miesięcy od dnia zawarcia Umowy. Podwyższenie kapitału może zostać przeprowadzone w kolejnych transzach poprzez kolejne emisje akcji na okaziciela Emitenta oferowanych Inwestorowi w ramach subskrypcji prywatnej. Istotniejszymi warunkami dokonania przez Inwestora inwestycji jest: a) otwarcie przez właściwy sąd przyspieszonego postępowania układowego, b) ustalenia przez Strony harmonogramu inwestycji, c) dokonanie podwyższenia

kapitału zakładowego Emitenta i dokonanie zmian statutu Spółki w zakresie dotychczasowych uprawnień Lidii Kality i Andrzeja Kality w Spółce oraz nowych uprawnień Inwestora w Spółce zgodnie z harmonogramem inwestycji i innymi ustaleniami. Ponadto, pod warunkiem otwarcia wobec Emitenta przyspieszonego postępowania układowego, Inwestor zobowiązał się udzielić Emitentowi wstępnej inwestycji w wysokości 360.000,00 zł polegającej na zapewnieniu Spółce finansowania bieżącej działalności.

Emitent podjął decyzję o opóźnieniu ujawnienia przedmiotowej informacji. Opóźnienie przekazania ww. informacji poufnej mogło naruszyć uzasadnione interesy Emitenta i jego interesariuszy i było związane z poważnym i bezpośrednim zagrożeniem kondycji finansowej Spółki, w sytuacji gdy nie mają zastosowania przepisy dotyczące upadłości. Niezwłoczne ujawnienie informacji poufnej mogło spowodować działania prawne niektórych wierzycieli, zmierzające do uszczuplenia środków obrotowych Spółki, co w konsekwencji mogłoby sparaliżować jej działalność operacyjną, a także udaremnić otwarcie przyspieszonego postępowania układowego i oznaczałoby znaczącą szkodę dla akcjonariuszy Spółki i pozostałych wierzycieli. Co więcej, ewentualne działania wierzycieli mogły udaremnić jeden z warunków przeprowadzenia inwestycji w Emitenta przez spółkę Skyline Pro sp.z o.o., to jest otwarcie wobec Emitenta przyspieszonego postępowania układowego (które, co należy określić, jest również warunkiem przeprowadzenia przez Inwestora wstępnej inwestycji w Emitenta w wysokości 360.000,00 zł). Opóźnienie ujawnienia informacji poufnej nie wprowadzało w błąd opinii publicznej z uwagi na to, że nie było ono przedmiotem wcześniejszych raportów Emitenta. W ocenie Zarządu zapewniona była również poufność informacji podlegającej opóźnieniu.

Zarząd LK DESIGNER SHOPS S.A. w restrukturyzacji poinformował, że dnia 2 lipca 2019 roku Spółka złożyła w Sądzie Rejonowym dla m.st. Warszawy w Warszawie wniosek o otwarcie przyspieszonego postępowania układowego według przepisów ustawy z dnia 15 maja 2015 roku Prawo restrukturyzacyjne (t.j.: Dz.U.z 2019. poz.243 ze zm. – dalej: Prawo restrukturyzacyjne). Decyzja o przystąpieniu do sporządzenia wniosku o otwarcie postępowania restrukturyzacyjnego ma podłoże w treści art. 3 ust. 1 Prawa restrukturyzacyjnego, zgodnie z którym celem postępowania restrukturyzacyjnego jest uniknięcie ogłoszenia upadłości. Zarząd Emitenta informuje też, że przesłanką podjęcia komunikowanej decyzji było jedynie zagrożenie niewypłacalnością w rozumieniu art. 6 ust. 1 i 3 Prawa restrukturyzacyjnego, a nie sama, już zaistniała, niewypłacalność Spółki, a Spółka będzie przez cały okres prowadzenia postępowania restrukturyzacyjnego nadal posiadała zdolność do bieżącego zaspokajania kosztów tego postępowania, jak również zobowiązań.

Złożenie ww. wniosku o ogłoszenie przyspieszonego postępowania układowego wobec Emitenta jest elementem przeprowadzenia przez spółkę Skyline Pro sp.z o.o. inwestycji na podstawie umowy inwestycyjnej z dnia 1 lipca 2019r., o której Emitent poinformował raportem bieżącym nr 4/2019 z dnia 8 sierpnia 2019r.



Jednocześnie Emitent podkreślał, że będzie dalej prowadził swoją działalność operacyjną na dotychczasowym poziomie.

Opóźnienie ujawnienia informacji poufnej nie wprowadzało w błąd opinii publicznej z uwagi na to, że nie było ono przedmiotem wcześniejszych raportów Emitenta. W ocenie Zarządu zapewniona była również poufność informacji podlegającej opóźnieniu.

Należy przy tym wskazać, że ww. informacje poufne stanowią dwa pierwsze etapy procesu w rozumieniu art. 17 ust. 4 akapit drugi rozporządzenia MAR – to jest przeprowadzenia restrukturyzacji zobowiązań Emitenta obejmującego: a) zawarcie umowy inwestycyjnej ze spółką Skyline Pro sp.z o.o. w przedmiocie przeprowadzenia inwestycji w Emitenta, b) podjęcie decyzji o przystąpieniu do sporządzenia wniosku o otwarcie przyspieszonego postępowania układowego oraz złożenie wniosku do sądu o otwarcie przyspieszonego postępowania układowego, c) otwarcie przyspieszonego postępowania układowego przez sąd.

LK Designer Shops SA informował, że Spółka powzięła wiedzę o tym, iż postanowieniem z dnia 5 sierpnia 2019 roku Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XVIII Wydział Gospodarczy do spraw upadłościowych i restrukturyzacyjnych wydał postanowienie o otwarciu wobec LK DESIGNER SHOP S.A. przyspieszonego postępowania układowego w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 15 maja 2015 roku Prawo restrukturyzacyjne (t.j.: Dz.U.z 2019. poz.243 ze zm. – dalej: Prawo restrukturyzacyjne).

Na podstawie powyższego postanowienia:

1. sędzią-komisarzem wyznaczony został wyznaczony Sędzia Łukasz Grzechnik,
2. nadzorcą sądowym wyznaczony został Rafał Fabisiak (numer doradcy restrukturyzacyjnego 1113),
3. określono, że podstawą jurysdykcji sądów polskich jest Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 2015/848 w sprawie postępowania upadłościowego Dz. Urz. L. 141 z dnia 25 czerwca 2015 roku (załącznik A), a otwarte postępowanie ma charakter postępowania głównego.

Zarząd Spółki informował, że przedstawione we wniosku o otwarcie postępowania restrukturyzacyjnego działania restrukturyzacyjne i propozycje układowe mają charakter wstępnych założeń. Spółka pozostaje otwarta na wypracowanie optymalnych propozycji układowych we współpracy z wierzycielami i organami postępowania sanacyjnego w zależności od faktycznie zaistniałej sytuacji gospodarczej, finansowej, i prawno-administracyjnej.

Głównym celem Zarządu Emitenta jest uniknięcie niewypłacalności Spółki oraz zabezpieczenie praw wszystkich interesariuszy Spółki zgodnie z przepisami Prawa restrukturyzacyjnego.

Powyższa informacja poufna stanowi etap procesu w rozumieniu art. 17 ust. 4 akapit drugi Rozporządzenia nr 596/2014 przeprowadzenia restrukturyzacji zobowiązań Emitenta obejmującego: a) zawarcie umowy inwestycyjnej ze spółką Skyline Pro sp.z o.o. w przedmiocie

przeprowadzenia inwestycji w Emitenta, b) złożenie wniosku do sądu o otwarcie przyspieszonego postępowania układowego, c) otwarcie przyspieszonego postępowania układowego przez sąd.

Opóźnieniem przekazania do publicznej wiadomości objęty został etap a) oraz b) powyżej. Informacje te zostały ujawnione w raportach bieżących nr 4/2019 z dnia 8 sierpnia 2019 roku oraz nr 5/2019 z dnia 8 sierpnia 2019 roku.

W 3 i 4 kwartale roku 2019 ilość punktów sprzedażowych Spółki nie zmieniła się.

Zarząd LK Designer Shops S.A., w nawiązaniu do raportu bieżącego nr 1/2019 z dnia 19 lutego 2019 roku oraz raportu bieżącego nr 4/2019 z dnia 8 sierpnia 2019 roku wskazał, że dnia 1 lipca 2019 roku Spółka zawarła ze spółką Skyline Pro sp.z o.o. (dalej: Inwestor) umowę inwestycyjną (dalej: Umowa), na podstawie której Inwestor zobowiązał się do objęcia akcji w podwyższonym kapitale zakładowym Spółki o wartości 2.000.000,00 zł w terminie 18 miesięcy od dnia zawarcia Umowy. Podwyższenie kapitału może zostać przeprowadzone w kolejnych transzach poprzez kolejne emisje akcji na okaziciela Emitenta oferowanych Inwestorowi w ramach subskrypcji prywatnej. Istotniejszymi warunkami dokonania przez Inwestora inwestycji jest: a) otwarcie przez właściwy sąd przyspieszonego postępowania układowego, b) ustalenia przez Strony harmonogramu inwestycji, c) dokonanie podwyższenia kapitału zakładowego Emitenta i dokonanie zmian statutu Spółki w zakresie dotychczasowych uprawnień Lidii Kality i Andrzeja Kality w Spółce oraz nowych uprawnień Inwestora w Spółce zgodnie z harmonogramem inwestycji i innymi ustaleniami. Ponadto, pod warunkiem otwarcia wobec Emitenta przyspieszonego postępowania układowego, Inwestor zobowiązał się udzielić Emitentowi wstępnej inwestycji w wysokości 360.000,00 zł polegającej na zapewnieniu Spółce finansowania bieżącej działalności.

Zarząd LK Designer Shops S.A. w restrukturyzacji w nawiązaniu do raportu bieżącego nr 5/2019 z dnia 8 sierpnia 2019 roku wskazuje również, że dnia 2 lipca 2019 roku Spółka złożyła w Sądzie Rejonowym dla m.st. Warszawy w Warszawie wniosek o otwarcie przyspieszonego postępowania układowego według przepisów ustawy z dnia 15 maja 2015 roku Prawo restrukturyzacyjne (t.j.: Dz.U.z 2019. poz.243 ze zm. – dalej: Prawo restrukturyzacyjne). Decyzja o przystąpieniu do sporządzenia wniosku o otwarcie postępowania restrukturyzacyjnego ma podłoże w treści art. 3 ust. 1 Prawa restrukturyzacyjnego, zgodnie z którym celem postępowania restrukturyzacyjnego jest uniknięcie ogłoszenia upadłości. Zarząd Emitenta informuje też, że przesłanką podjęcia komunikowanej decyzji jest jedynie zagrożenie niewypłacalnością w rozumieniu art. 6 ust. 1 i 3 Prawa restrukturyzacyjnego, a nie sama, już zaistniała, niewypłacalność Spółki, a Spółka będzie przez cały okres prowadzenia postępowania restrukturyzacyjnego nadal posiadała zdolność do bieżącego zaspokajania kosztów tego postępowania, jak również zobowiązań. Postępowanie w przedmiocie otwarcia przyspieszonego postępowania układowego wobec Spółki toczyło się przed Sądem Rejonowym dla m.st. Warszawy w Warszawie pod sygnaturą akt: XVIII GR 25/19.

Złożenie ww. wniosku o ogłoszenie przyspieszonego postępowania układowego wobec Emitenta jest elementem przeprowadzenia przez spółkę Skyline Pro sp.z o.o. inwestycji na podstawie umowy inwestycyjnej z dnia 1 lipca 2019 roku, o której Emitent poinformował raportem bieżącym nr 4/2019 z dnia 8 sierpnia 2019 roku.

Emitent podjął decyzję o opóźnieniu ujawnienia wyżej wskazanych informacji o zawarciu umowy inwestycyjnej z dnia 1 lipca 2019 roku oraz o złożeniu wniosku restrukturyzacyjnego. Opóźnienie

przekazania ww. informacji poufnych mogło naruszyć uzasadnione interesy Emitenta i jego interesariuszy i było związane z poważnym i bezpośrednim zagrożeniem kondycji finansowej Spółki, w sytuacji gdy nie mają zastosowania przepisy dotyczące upadłości. Niezwłoczne ujawnienie informacji poufnej mogło spowodować działania prawne niektórych wierzycieli, zmierzające do uszczuplenia środków obrotowych Spółki, co w konsekwencji mogłoby sparaliżować jej działalność operacyjną, a także udaremnić otwarcie przyspieszonego postępowania układowego i oznaczałoby znaczącą szkodę dla akcjonariuszy Spółki i pozostałych wierzycieli. Co więcej, ewentualne działania wierzycieli mogły udaremnić jeden z warunków przeprowadzenia inwestycji w Emitenta przez spółkę Skyline Pro sp.z o.o., to jest otwarcie wobec Emitenta przyspieszonego postępowania układowego (które, co należy określić, jest również warunkiem przeprowadzenia przez Inwestora wstępnej inwestycji w Emitenta w wysokości 360.000,00 zł). Opóźnienie ujawnienia informacji poufnych nie wprowadzało w błąd opinii publicznej z uwagi na to, że nie było ono przedmiotem wcześniejszych raportów Emitenta. W ocenie Zarządu zapewniona była również poufność informacji podlegającej opóźnieniu.

Opóźnienie ujawnienia powyższych informacji poufnych nie wprowadzało w błąd opinii publicznej z uwagi na to, że nie było ono przedmiotem wcześniejszych raportów Emitenta. W ocenie Zarządu zapewniona była również poufność informacji podlegającej opóźnieniu.

Należy przy tym wskazać, że ww. informacje poufne stanowią dwa pierwsze etapy procesu w rozumieniu art. 17 ust. 4 akapit drugi rozporządzenia MAR – to jest przeprowadzenia restrukturyzacji zobowiązań Emitenta obejmującego: a) zawarcie umowy inwestycyjnej ze spółką Skyline Pro sp.z o.o. w przedmiocie przeprowadzenia inwestycji w Emitenta, b) podjęcie decyzji o przystąpieniu do sporządzenia wniosku o otwarcie przyspieszonego postępowania układowego oraz złożenie wniosku do sądu o otwarcie przyspieszonego postępowania układowego, c) otwarcie przyspieszonego postępowania układowego przez sąd.

LK Designer Shops SA w nawiązaniu do raportu bieżącego nr 6/2019 z dnia 8 sierpnia 2019 roku informuje także, że postanowieniem z dnia 5 sierpnia 2019 roku Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XVIII Wydział Gospodarczy do spraw upadłościowych i restrukturyzacyjnych wydał postanowienie o otwarciu wobec LK DESIGNER SHOP S.A. przyspieszonego postępowania układowego w rozumieniu przepisów Prawa restrukturyzacyjnego. Na podstawie powyższego postanowienia:

1. sędzią-komisarzem wyznaczony został wyznaczony Sędzia Łukasz Grzechnik,
2. nadzorcą sądowym wyznaczony został Rafał Fabisiak (numer doradcy restrukturyzacyjnego 1113),
3. określono, że podstawą jurysdykcji sądów polskich jest Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 2015/848 w sprawie postępowania upadłościowego Dz. Urz. L. 141 z dnia 25 czerwca 2015 roku (załącznik A), a otwarte postępowanie ma charakter postępowania głównego.

Przyspieszone postępowanie układowe wobec Spółki toczy się obecnie przed Sędem Rejonowym dla m.st. Warszawy w Warszawie pod sygnaturą akt: XVIII GRp 19/19.

Mając na względzie treść art. 39 ust. 1 Prawa restrukturyzacyjnego należy w tym miejscu podkreślić, że Spółka po powołaniu wyżej wskazanego nadzorca sądowego może dokonywać czynności zwykłego zarządu. Na dokonanie przez Spółkę czynności przekraczających zakres zwykłego zarządu wymagana jest zgoda nadzorca sądowego, chyba że ustawa przewiduje zezwolenie rady wierzycieli. Zgoda ta może zostać udzielona również po dokonaniu czynności w terminie trzydziestu dni od dnia jej dokonania. Czynność przekraczająca zakres zwykłego zarządu dokonana bez wymaganej zgody jest nieważna.

Zarząd Spółki informuje, że przedstawione we wniosku o otwarcie postępowania restrukturyzacyjnego działania restrukturyzacyjne i propozycje układowe mają charakter wstępnych założeń. Spółka pozostaje otwarta na wypracowanie optymalnych propozycji układowych we współpracy z wierzycielami i organami postępowania sanacyjnego w zależności od faktycznie zaistniałej sytuacji gospodarczej, finansowej, i prawno-administracyjnej.

Głównym celem Zarządu Emitenta jest uniknięcie niewypłacalności Spółki oraz zabezpieczenie praw wszystkich interesariuszy Spółki zgodnie z przepisami Prawa restrukturyzacyjnego.

Powyższa informacja poufna stanowi ostatni etap procesu w rozumieniu art. 17 ust. 4 akapit drugi Rozporządzenia nr 596/2014 przeprowadzenia restrukturyzacji zobowiązań Emitenta obejmującego: a) zawarcie umowy inwestycyjnej ze spółką Skyline Pro sp.z o.o. w przedmiocie przeprowadzenia inwestycji w Emitenta, b) złożenie wniosku do sądu o otwarcie przyspieszonego postępowania układowego, c) otwarcie przyspieszonego postępowania układowego przez sąd.

W związku z zaistnieniem wszystkich etapów wyżej wskazanego procesu, Zarząd Spółki skupia się na przeprowadzeniu procesu inwestycyjnego spółki Skyline Pro sp.z o.o. w Spółkę oraz przeprowadzenie restrukturyzacji zobowiązań Spółki w ramach toczącego się przyspieszonego postępowania układowego.

Dnia 20 września 2019 roku Zarząd Spółki, działając na podstawie upoważnienia udzielonego mu na podstawie uchwały numer 6 Nadzwyczajnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 28 lutego 2018 roku, postanowienia § 6<sup>4</sup> Statutu Spółki, w oparciu o zgodę wyrażoną w trybie art. 39 ust. 1 Prawa restrukturyzacyjnego przez nadzorcę sądowego Rafała Fabisiaka z dnia 19 września 2019 roku oraz dysponując uchwałami Rady Nadzorczej Spółki o wyrażeniu zgody na ustaloną przez Zarząd Spółki cenę emisyjną oraz o wyrażeniu zgody na pozbawienie prawa poboru w całości, Zarząd Spółki podjął uchwałę (w formie aktu notarialnego) w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego Spółki poprzez emisję akcji serii F w trybie subskrypcji prywatnej z pozbawieniem dotychczasowych akcjonariuszy prawa poboru, ubiegania się o wprowadzenie akcji Spółki serii F do obrotu w alternatywnym systemie obrotu organizowanym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z siedzibą w Warszawie (rynek NewConnect), dematerializacji akcji Spółki serii F oraz zmiany Statutu Spółki (dalej: "Uchwała"). O powzięciu tej uchwały Spółka poinformowała raportem bieżącym nr 15/2019 z dnia 20 września 2019 roku.

Zgodnie z treścią Uchwały:

- Kapitał zakładowy zostanie podwyższony o kwotę 40.000 zł (czterdzieści tysięcy złotych), tj. z kwoty 116.042,90 zł (sto szesnaście tysięcy czterdzieści dwa złote dziewięćdziesiąt groszy) do kwoty 156.042,90 zł (sto pięćdziesiąt sześć tysięcy czterdzieści dwa złote dziewięćdziesiąt groszy).

- Podwyższenie kapitału zakładowego Spółki nastąpi w drodze emisji 400.000 (czteryście tysięcy) akcji na okaziciela serii F o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda ("Akcje Serii F").
- Wszystkie Akcje Serii F będą zdematerializowane.
- Wszystkie Akcje Serii F zostaną objęte w zamian za wkład pieniężny wpłacony przed zarejestrowaniem Akcji Serii F.
- Akcje Serii F będą uczestniczyć w dywidendzie począwszy od zysku za rok obrotowy, w którym akcje te zostały wydane lub zapisane po raz pierwszy na rachunku papierów wartościowych, tzn. od dnia 1 stycznia tego roku obrotowego.
- Objęcie wszystkich Akcji Serii F nastąpi w drodze złożenia oferty przez Spółkę i jej przyjęcia przez oznaczonego adresata (subskrypcja prywatna), przy czym oferta objęcia Akcji Serii F zostanie złożona jednemu adresatowi.
- Zarząd Spółki będzie ubiegał się o dematerializację Akcji Serii F oraz ich wprowadzenie do obrotu w alternatywnym systemie obrotu organizowanym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z siedzibą w Warszawie (rynek NewConnect).
- W interesie Spółki prawo poboru dotychczasowych akcjonariuszy względem Akcji Serii F zostało wyłączone w całości.

Jednocześnie wraz z uchwalonym podwyższaniem kapitału (opisanym powyżej) zostanie dokonana zmiana dotychczasowej treści §6 ust. 1 statutu Spółki:

„1. Kapitał zakładowy Spółki wynosi 116.042,90 zł (sto szesnaście tysięcy czterdzieści dwa złote dziewięćdziesiąt groszy) i dzieli się:

- 1) 1.000.000 (jeden milion) akcji na okaziciela serii A o numerach A0000001 do A1000000, o wartości nominalnej 0,10 PLN (dziesięć groszy) każda,
  - 2) 160.429 (sto sześćdziesiąt tysięcy czterysta dwadzieścia dziewięć) akcji na okaziciela serii B o numerach A000001 do A160429, o wartości nominalnej 0,10 PLN (dziesięć groszy) każda"
- poprzez nadanie mu następującego brzemienia:

„1. Kapitał zakładowy Spółki wynosi 156.042,90 zł (sto pięćdziesiąt sześć tysięcy czterdzieści dwa złote dziewięćdziesiąt groszy) i dzieli się:

- 1) 1.000.000 (jeden milion) akcji na okaziciela serii A o numerach A0000001 do A1000000, o wartości nominalnej 0,10 PLN (dziesięć groszy) każda,
- 2) 160.429 (sto sześćdziesiąt tysięcy czterysta dwadzieścia dziewięć) akcji na okaziciela serii B o numerach A000001 do A160429, o wartości nominalnej 0,10 PLN (dziesięć groszy) każda,
- 3) 400.000 (czteryście tysięcy) akcji na okaziciela serii F o numerach F000001 do F400000, o wartości nominalnej 0,10 PLN (dziesięć groszy) każda."

W wykonaniu Uchwały oraz wyżej wskazywanej umowy inwestycyjnej z dnia 1 lipca 2019 roku, Spółka zawarła dnia 20 września 2019 roku ze spółką Skyline Pro sp.z o.o. umowę objęcia 40.000 akcji serii F o wartości nominalnej w wysokości 40.000,00 zł, za cenę emisyjną w wysokości 400.000,00 zł. Cena emisyjna miała zostać zapłacona w terminie do dnia 7 października 2019 roku. W związku z tym Spółka Skyline Pro sp.z o.o. wpłaciła kwotę 175.000,00 zł. Do dziś cała cena emisyjna nie została przez Inwestora uiszczona. Wobec dalszego braku wpłaty całej ceny emisyjnej, podwyższenie kapitału zakładowego Spółki w ramach kapitału docelowego dokonywane ww. uchwałą Zarządu Spółki z dnia 20 września 2019 roku nie może zostać zarejestrowana wskutek upływu terminu z art. 431 § 4 k.s.h.

Jednocześnie Emitent informuje, że powziął informację o nagłej śmierci prezesa zarządu spółki SKYLINE PRO. Informacja ta ma istotne znaczenie dla wykonywania umowy inwestycyjnej zawartej między Emitentem a Spółką Skyline Pro sp.z o.o. z dnia 1 lipca 2019 roku oraz istotny wpływ na wykonanie przez tę Spółkę umowy o objęciu akcji emitowanych na podstawie ww. uchwały Zarządu Emitenta z dnia 20 września 2019 roku.

Wobec powyższego Zarząd Emitenta podjął rozmowy z zarządem właściciela spółki SKYLINE PRO, czyli spółką SKYLINE Investment w temacie dalszej kontynuacji współpracy i wykonania umowy inwestycyjnej podpisanej przez SKYLINE PRO. Negocjacje w powyższym zakresie nie zostały zakończone.

Zarząd Emitenta, w nawiązaniu do raportu bieżącego 13/2019 z dnia 9 sierpnia 2019 roku informuje także, że w związku z wniesieniem przez Emitenta środka zaskarżenia od uchwały Zarządu Giełdy nr 571/2019 z dnia 21 czerwca 2019 roku (dalej: Uchwała) nakładającej na Emitenta karę pieniężną w wysokości 10.000,00 zł (słownie złotych: dziesięć tysięcy 00/100) z powodu niedochowania przez Emitenta wymogów co do trybu i warunków publikacji raportu rocznego za 2018 roku, Zarząd Giełdy uchwałą nr 782/2019 z dnia 8 sierpnia 2019 roku postanowił utrzymać Uchwałę w mocy. Spółka nie wykonała nałożonej na nią kary.

Jednocześnie Zarząd Emitenta informuje, że otwarcie restrukturyzacji pozwoliło spółce LK Designer Shops SA dalsze prowadzenie swojej działalności operacyjnej i finansowanie bieżących zobowiązań z bieżących przychodów.

W tym okresie Zarząd Emitenta podejmował działania w kierunku pozyskania alternatywnego inwestora dla spółki.

Powyższe działania umożliwiło Spółce bieżące równoważenie przychodów i kosztów.

W dniu 14 marca 2020 roku w życie weszło rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 13 marca 2020 roku o zakazie prowadzenia handlu w centrach handlowych.

W efekcie trwająca epidemia wirusa SARS CoV-2 doprowadziła do tego, że z dnia na dzień sprzedaż naszych towarów została praktycznie wygaszona. Sklepy własne oraz partnerskie całkowicie zaprzestały działalności.

LK Designer Shops SA zaś, jako spółka prowadząca sprzedaż bezpośrednio w sieci sklepów oraz w internecie utraciła 90% swoich przychodów.

Obecnie czekamy na zapowiadane przez przedstawicieli Rady Ministrów rozwiązania legislacyjne, mające na celu utrzymanie przez okres pandemii miejsc pracy oraz utrzymanie płynności przedsiębiorstw.

Oczekując zarówno na rozwiązania ustawowe jak i na dalszy rozwój wydarzeń będziemy podejmowali działania w celu unormowania i ustabilizowania naszych relacji z kontrahentami. Tak, by po przezwyciężeniu obecnego kryzysu, możliwa była nasza dalsza współpraca.

W sposób następujący :

1. Uwzględniając główne koszty naszej działalności, przyjmujemy obecnie politykę zapewnienia środków pieniężnych na koszty osobowe. Jest to podyktowane także zamiarem utrzymania operacyjności Spółki do czasu wznowienia jej działalności i

koniecznością utrzymania miejsc pracy. Jedynie bowiem wówczas, po ustaniu istniejących ograniczeń, możliwe będzie podjęcie przez nas działalności w sposób możliwie płynny.

2. Na obecnym etapie, zmuszeni jesteśmy w możliwie najdalszym zakresie wstrzymać płatności na rzecz kontrahentów instytucjonalnych oraz ograniczyć do niezbędnego minimum powstawanie dalszych kosztów, które – wobec wstrzymania naszej działalności w wyniku działań siły wyższej – nie znajdują biznesowego uzasadnienia oraz wsparcia w przychodach.
3. Zmuszeni jesteśmy poinformować dostawców towarów i usług, że wszelkie zamówienia w toku czy jakiegokolwiek inne uzgodnienia co do ilości towarów które mieliśmy zamawiać, czy też plany dostaw musimy uznać za wstrzymane i nieaktualne. Z uwagi na stan siły wyższej i wobec nadzwyczajnej zmiany stosunków, nie będziemy w stanie realizować złożonych zamówień, planów dostaw, ani ustaleń i założeń, co do ilości zamawianych towarów.

#### **4. PRZEWIDYWANY ROZWÓJ SPÓŁKI**

W związku z tym, że w efekcie trwającej epidemii wirusa w dniu 14 marca 2020 roku w życie weszło rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 13 marca 2020 roku o zakazie prowadzenia handlu w centrach handlowych w następstwie czego z dnia na dzień sklepy własne Spółki oraz partnerskie całkowicie zaprzestały działalności sprzedaż naszych towarów została praktycznie wygaszona.

W tej chwili oczekujemy na zmiany prawne i postanowienia rządu, które umożliwią spółce dalsze funkcjonowanie lub spowodują jej upadek.

W przypadku prowadzenia dalszej działalności strategia Zarządu Spółki lata 2020 – 2021 koncentruje się na systematycznym umacnianiu i rozwijaniu marki „LIDIA KALITA” i pozycji Spółki na polskim rynku odzieżowym.

Spółka zamierza realizować ten cel przede wszystkim poprzez budowę sieci sprzedaży detalicznej dedykowanej marce w drodze pozyskiwania nowych sklepów multibrandowych na terenie całej Polski. Ponadto Spółka zamierza realizować ten cel również utrzymując najwyższą jakość oferty asortymentowej pozwalającej na zaspokojenie potrzeb najbardziej wymagających klientów. Celem Spółki jest dotarcie z ofertą do jak najliczniejszej grupy odbiorców, którymi są klienci indywidualni, głównie kobiety w przedziale wiekowym 25-65 i więcej.

Obrana przez Zarząd strategia rozwoju Spółki realizowana jest celem znacznego zwiększenia skali prowadzonej działalności i maksymalizacji osiągniętych wyników finansowych, co będzie miało przełożenie na poprawianie rentowności i wzrost wartości Spółki dla jej akcjonariuszy. Osiągnięty sukces w pozycjonowaniu marki na rynku, stwarza realne szanse na dalszy, dynamiczny rozwój Spółki i umacnianie jej pozycji na rynku.

#### Utrzymywanie aktywności reklamowej, marketingowej i promocyjnej

Spółka będzie kontynuowała prowadzenie działań reklamowych, marketingowych i promocyjnych dla marki „LIDIA KALITA”. W ocenie Spółki wydatki marketingowe, ponoszone w tym obszarze przyniosą korzystne zmiany w świadomości klientów i kształtowaniu wizerunku marki, skutecznie identyfikując ją w segmencie odzieży ekskluzywnej. Potwierdzeniu tej strategii służy znaczne zwiększenie aktywności marki w prasie i Internecie. Istotnym elementem budowania marki i komunikacji z klientkami są także atrakcyjne aranżacje witryn sklepowych.

#### Zwiększanie dostępu do zasobów kapitałowych

Zarząd Spółki nadal planuje pozyskanie dodatkowego kapitału.

Zarząd informuje, że z uwagi na ujemne kapitały własne (zobowiązania spółki przekraczają wartość księgową jej aktywów) kontynuacja działalności jednostki może być zagrożona i uzależniona jest od działań Rządu RP i pozytywnego zakończenia epidemii oraz trwającego procesu, którego wynikiem ma być emisja i objęcie przez dodatkowego inwestora nowych akcji jednostki.

## **5. WAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU**

W roku 2019 oraz do dnia niniejszego sprawozdania Spółka nie prowadziła działań w dziedzinie badań i rozwoju, w związku z czym brak jest osiągnięć w tej dziedzinie.

## **6. OPIS PODSTAWOWYCH RYZYK ZWIĄZANYCH Z DZIAŁALNOŚCIĄ SPÓŁKI**

### **Czynniki ryzyka związane z otoczeniem, w którym Spółka prowadzi działalność**

#### **Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną**

Działalność i sytuacja finansowa Spółki uzależniona jest od sytuacji makroekonomicznej panującej na rynku polskim. Efektywność, a w szczególności rentowność prowadzonej przez Spółkę działalności gospodarczej, zależy między innymi od tempa wzrostu gospodarczego, polityki fiskalnej i pieniężnej państwa, poziomu inflacji, stopy bezrobocia oraz siły nabywczej pieniądza. Wymienione czynniki mają wpływ na kształtowanie się poziomu płac realnych, budżetów gospodarstw domowych, poziomu zamożności społeczeństwa oraz kształtują tzw. wskaźniki koniunktury konsumenckiej, co z kolei wpływa na nawyki zakupowe i wielkość popytu na towary oferowane przez Spółkę, generowane przez nią przychody i tempo realizacji założonej strategii rozwoju.

Spółka prowadzi politykę bieżącego monitoringu i analizowania zmian w otoczeniu makroekonomicznym oraz dostosowywania się do zmieniających się warunków prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce.



### **Ryzyko pogorszenia koniunktury na rynku**

Poziom przychodów spółek z branży Spółki uzależniony jest w dużej mierze od zamożności ludności Polski w szczególności ludności większych miast. Wraz ze zwiększającymi się wynagrodzeniami obserwuje się stały wzrost siły nabywczej konsumentów.

Dobra koniunktura gospodarcza zwiększa siłę nabywczą ludności, co przekłada się na wyższą skłonność do zakupów i odnawiania garderoby, szczególnie markowymi, dobrymi jakościowo produktami. Ułatwia także podejmowanie decyzji o zakupach finansowanych ze środków obcych, takich jak np. karty kredytowe. Z kolei w warunkach kryzysu, obaw o zatrudnienie i wysokość dochodów, zauważalne jest ograniczenie popytu na odzież z wyższego segmentu cenowego oraz zmiana preferencji i nawyków zakupowych części klientów. W przypadku pogorszenia się sytuacji makroekonomicznej zarówno w Polsce, jak i w skali światowej, nie można wykluczyć zmniejszenia popytu na towary oferowane przez Spółkę. Istnieje ryzyko, że w przypadku pogorszenia koniunktury gospodarczej i przedłużającego się osłabienia nastąpią wahania wydatków na produkty Spółki, co może negatywnie wpłynąć na jej sytuację finansową.

Pomimo relatywnie krótkiej historii działalności Spółki i tym samym krótkiej obecności marki na rynku, w krótkim czasie zyskała ona status rozpoznawalnej, posiadającej grono stałych klientów, w tym odbiorców o wysokim statusie materialnym i osób publicznych, a to skutkować będzie mniejszymi wahaniami sprzedaży w okresach dekonunktury.

### **Ryzyko związane z procesami konsolidacyjnymi i wejściem na rynek nowych podmiotów**

Duże rozdrobnienie rynku polskiego, wskazujące na przewagę ilościową drobnych podmiotów działających w obszarze handlu odzieżą i obuwiem rodzi ryzyko tendencji konsolidacyjnej wśród spółek posiadających silniejszą pozycję na rynku. Procesy konsolidacyjne mogą spowodować umocnienie pozycji rynkowej tych podmiotów do rangi silnych graczy, co może skutkować zmniejszeniem znaczenia Spółki na rynku. Potencjalne zagrożenie dla pozycji rynkowej Spółki w przyszłości pochodzi również ze strony zagranicznych podmiotów wyspecjalizowanych w produkcji i dystrybucji bardzo wysokiej, jakości odzieży i obuwia z wyższej półki cenowej, zwłaszcza z krajów zachodnioeuropejskich, których wejście na polski rynek może być wynikiem podejmowanej przez te podmioty ekspansji na kraje Europy środkowo-wschodniej.

Kryzys finansowy lat poprzednich ograniczył częściowo rozwój sieci sprzedaży, a w niektórych przypadkach zredukował liczbę istniejących sklepów. Zjawisko to powoduje uwolnienie powierzchni handlowych w atrakcyjnych lokalizacjach, a w wyniku likwidacji salonów sprzedaży, sprzyja ekspansji konkurentów zagranicznych na rynek polski. Utrzymywanie się takiej sytuacji rynkowej może sprzyjać przejściom mniejszych podmiotów przez silniejszych konkurentów z zagranicy.

Powyższe czynniki nie mogą pozostać bez wpływu na działalność operacyjną i wyniki finansowe Spółki. Należy jednak zauważyć, że LK Designer Shops zamierza dynamicznie umacniać swoją pozycję na rynku poprzez realizację obranej strategii rozwoju zakładającej szybki rozwój sieci salonów sprzedaży w najbardziej atrakcyjnych i najbardziej dostępnych dla klientów lokalizacjach w Polsce, co w opinii Zarządu powinno przełożyć się w perspektywie kilku lat na uzyskanie silnej

pozycji Spółki w segmencie premium odzieży i nabranie przewagi nad nowymi podmiotami wchodzącymi na rynek.

### **Ryzyko związane z konkurencją**

Branża produkcji i sprzedaży detalicznej odzieży damskiej, w której Spółka prowadzi działalność operacyjną, charakteryzuje się wysoką konkurencyjnością. Równoległe z rozwojem makroekonomicznym kraju i poprawą sytuacji ekonomicznej konsumentów wzrasta chłonność rynku, co z kolei przyciąga na polski rynek konkurencyjne podmioty gospodarcze krajowe i zagraniczne. Presja konkurencyjna jest szczególnie wysoka w segmencie średnim i wyższym.

Polski rynek odzieży, w tym uwzględniając obuwie i akcesoria, jest wysoce rozdrobniony. Działa na nim tysiące producentów i dystrybutorów odzieży i obuwia, stąd Spółka narażona jest na ryzyko związane z nasileniem się działalności konkurencji zwłaszcza ze strony dotychczasowych i nowych marek odzieżowych o zasięgu europejskim, szczególnie w segmentach średnim i wyższym. Zagraniczne przedsiębiorstwa, w sytuacji obniżenia się popytu wewnętrznego we własnym kraju, mogą poszukiwać nowych rynków dla swoich produktów. Ponadto rynek odzieży poddany jest presji ze strony tanich produktów sprowadzanych z krajów Dalekiego Wschodu, co jest szczególnie widoczne w najniższych segmentach rynku, w których decyzja zakupowa warunkowana jest głównie ceną. Nasilenie się konkurencji może wymusić zmniejszenie marż stosowanych przez Spółkę lub nawet spadek zainteresowania ofertą Spółki, a tym samym spadek realizowanej sprzedaży.

Spółka minimalizuje to ryzyko poprzez plasowanie swojej oferty w segmencie premium, obejmującym wysokogatunkowe, precyzyjnie szyte ubrania. Przede wszystkim jednak Spółka podąża za nowym rozwijającym się trendem na rynku odzieży w segmencie premium, tj. oferuje produkty sygnowane nazwiskiem projektanta, produkowane w małych seriach i spełniające oczekiwania klientów tego segmentu, budując w ten sposób rozpoznawalność wizerunkową marki. Bezpośrednią konkurencję Spółki należy analizować na podstawie oceny jakości oferty asortymentowej oraz skali rozpoznawalności marki na rynku, a także skali osiągniętego sukcesu rynkowego. Na tej podstawie obecną pozycję konkurencyjną Spółki można ocenić jako bardzo dobrą.

### **Ryzyko zmiany przepisów celnych i podatkowych**

Przepisy celne i podatkowe mają duże znaczenie dla funkcjonowania Spółki, a zmiany w zakresie ich obowiązywania mogą wpływać w istotny sposób na warunki jej działalności w przyszłości. Spółka prowadzi zakupy importowe tkanin, galanterii skórzanej, akcesoriów i dodatków krawieckich, przy czym aktualnie większość importu pochodzi z krajów Unii Europejskiej. Niemniej jednak wprowadzenie ewentualnych limitów importowych oraz ceł zaporowych może w przyszłości wpłynąć na wyniki finansowe Spółki.

Spółka nie jest w stanie minimalizować niekorzystnego wpływu powyższego ryzyka, jednakże należy zaznaczyć, że jakiegokolwiek zmiany warunków przepisów celnych i podatkowych będą miały wpływ na wszystkie podmioty gospodarcze prowadzące działalność w tej branży.

### **Ryzyko zmian w trendach mody**

Branża odzieżowa jest silnie skorelowana ze zmianami trendów mody. Kluczowym czynnikiem sukcesu w procesie sprzedaży jest rozpoznanie z odpowiednim wyprzedzeniem przyszłych trendów modowych. Ewentualne niedopasowanie kolekcji do nadchodzących tendencji może stwarzać ryzyko powstawania zapasów trudno zbywalnych oraz negatywnie wpłynąć na wyniki sprzedaży. Spółka dokonuje prognozy tendencji rynkowych poprzez ciągły monitoring trendów, śledzenie działań konkurencji, utrzymywanie oferty asortymentowej na poziomie właściwym segmentowi premium. LK Designer Shops zatrudnia profesjonalny zespół, który zajmuje się przygotowaniem kolekcji na nadchodzące sezony. Oferta asortymentowa jest na bieżąco analizowana, a dzięki produkcji asortymentu w Polsce, istnieje możliwość szybkiego reagowania na pojawiające się trendy w modzie czy nagłe potrzeby stylizacyjne konsumentek, co minimalizuje niekorzystny wpływ tego ryzyka na działalność Spółki w przyszłości.

### **Ryzyko zmiany gustów konsumentów**

Podejmowanie przez konsumentów decyzji o zakupie odzieży, obuwia i akcesoriów uzależnione jest od szeregu subiektywnych czynników, takich jak zmiany preferencji indywidualnych, pozycja społeczna, znajomość i postrzeganie marki. Sukces rynkowy marki „LIDIA KALITA” uzależniony jest więc od skuteczności rozpoznania preferencji konsumentek oraz umiejętności zaoferowania produktów trafiających w ich gust. Istnieje zatem ryzyko, że poszczególne kolekcje lub część oferty Spółki, mimo podejmowanych starań, może w przyszłości odbiegać od preferencji klientów w danym sezonie i okazać się być niedostosowane do zmieniających się gustów klientek. Może to spowodować problemy ze zbytem towaru, konieczność obniżenia cen sprzedaży lub prowadzić do powstania zapasów, co w konsekwencji może mieć negatywny wpływ na osiągnięte przez LK Designer Shops wyniki.

Aby minimalizować powyższe ryzyko Spółka stale monitoruje rynek celem dostosowania oferty do oczekiwań klientek i zaspokojenia ich potrzeb. Klientem docelowym oferty Spółki są kobiety w wieku 25-65 i więcej. Spółka stara się eliminować powyższe ryzyko wypełniając niszę nowoczesnych w stylu, projektanckich produktów szytych w Polsce powstających z najwyższej jakości tkanin włoskich i francuskich oraz utrzymanych w spójnej i oryginalnej, w porównaniu z innymi markami, konwencji.

### **Ryzyko związane z warunkami pogodowymi**

Brak sprzyjających warunków atmosferycznych, a to wyjątkowo długa i ciepła jesień lub późna wiosna, może zmniejszyć skłonność do zakupów odzieży z kolekcji sezonowych Spółki. Potencjalni klienci zrealizują wtedy niższe od przewidywanych zakupy w danym sezonie. W krótkim horyzoncie czasowym negatywny rozkład warunków pogodowych może wpływać na wielkość sprzedaży Spółki, a co za tym idzie na poziom marż na sprzedaży, jednak w długim okresie czasu czynniki pogodowe i klimatyczne nie wpłyną istotnie na rozwój Spółki.

Spółka ogranicza wpływ tego ryzyka opierając swoją ofertę o modele dostosowane do dominujących w klimacie europejskim nieskrajnych warunków pogodowych, a także poprzez rozprzedaż końcówek kolekcji na określonych zasadach lub po niższych cenach. W przypadku wystąpienia niekorzystnego rozkładu atmosferycznego Spółka ma możliwość reagowania ustalając odpowiednie w danym przypadku procedury wspomagające sprzedaż jak obniżanie cen, akcje promocyjne lub wspomaganie sprzedaży odpowiednimi narzędziami dobranymi indywidualnie do wydarzeń losowych.

### **Czynniki ryzyka związane z działalnością Spółki**

#### **Ryzyko zróżnicowanego i nieprzewidywalnego popytu na poszczególne produkty Spółki**

Prace projektowe i produkcyjne nad poszczególnymi produktami Spółki trwają łącznie, zależnie od wielkości kolekcji, kilka miesięcy. Osiągnięcie sukcesu rynkowego danego asortymentu mierzonego zainteresowaniem nabywców oraz generowanymi w ten sposób przychodami z jego sprzedaży, pozwala Spółce na pokrycie poniesionych przy procesie produkcji kosztów i generowanie zysków. Stopień zainteresowania ofertą Spółki zależy przede wszystkim od bieżących trendów, gustów konsumentów oraz dostępnych konkurencyjnych produktów i ich cen. Implikuje to ryzyko wyprodukowania asortymentu, na który nie będzie popytu.

Spółka nie jest w stanie aż do chwili premiery odzieży i obuwia, tj. dostarczenia nowego towaru do sklepów i udostępnienia do sprzedaży, przewidzieć reakcji potencjalnych nabywców i w konsekwencji ze znacznym prawdopodobieństwem zdefiniować oczekiwaną wysokość przychodów.

Spółka tworząc kolekcje mityguje wspomniane ryzyko m.in. poprzez następujące działania:

- Analizowanie trendów modowych i otoczenia rynkowego;
- Regularne poddawanie ocenie kolejnych wersji projektów oraz dbanie o jakość wybieranych do produkcji materiałów oraz precyzyjność wykonania;
- Realistyczne i szczegółowe planowanie procesu produkcji pozwalające zachować budżet kosztowy;
- Zatrudnianie i współpracę ze specjalistami, w tym w zakresie PR i marketingu oraz zapewnianie im optymalnych warunków pracy.
- 

Jednocześnie należy zauważyć, że dotychczas nie zaistniało zjawisko braku popytu w odniesieniu do dotychczas ukończonych, zaprezentowanych i wystawionych do sprzedaży kolekcji odzieżowych Spółki.

Początek 2020 roku przyniósł rozprzestrzenienie się wirusa COVID-19 (koronawirusa) w wielu krajach. Sytuacja ta ma negatywny wpływ na gospodarkę światową. Znaczne osłabienie kursu waluty polskiej, fluktuacja cen towarów, spadek wartości akcji mogą mieć wpływ na sytuację jednostki w roku 2020. Kierownictwo uważa taką sytuację za zdarzenie niepowodujące korekt w sprawozdaniu finansowym za rok 2019, lecz za zdarzenie po dacie bilansu, wymagające dodatkowych ujawnień. Nie jest możliwe przedstawienie precyzyjnych danych liczbowych,

dotyczących potencjalnego wpływu obecnej sytuacji na jednostkę. Ewentualny wpływ zostanie uwzględniony w księgach rachunkowych i sprawozdaniu finansowym za rok 2020.

### **Ryzyko związane z niewielką skalą prowadzonej działalności oraz przyszłym rozwojem Spółki**

Istnieje ryzyko, że Spółka nie osiągnie oczekiwanej pozycji na rynku oraz nie będzie w stanie zrealizować swoich planów strategicznych lub też ich realizacja ulegnie przesunięciu w czasie.

Niniejsze Sprawozdanie zawiera założenia dotyczące przyszłego funkcjonowania Spółki, strategii rozwoju i sposobów jej realizacji. Takie założenia obejmują znane i nieznane zagrożenia, niepewności i czynniki, które mogą spowodować, że rzeczywiste wyniki, rentowność lub osiągnięcia Spółki mogą w przyszłości istotnie różnić się od założonych.

Spółka znajduje się w fazie dynamicznego rozwoju skoncentrowanego na budowaniu sieci sprzedaży detalicznej na terenie Polski. Niezależnie od niewielkiej jeszcze skali działalności, zarządzający Spółką posiadają niezbędną wiedzę specjalistyczną i bogate doświadczenie w projektowaniu odzieży oraz pozycjonowaniu asortymentu tego typu na rynku, a także odnieśli sukcesy w rozwoju analogicznego biznesu w przeszłości. W toku wieloletniej działalności w branży zarządzający nawiązali rozległe kontakty w branży oraz ogólnie pojętym świecie mody. Projektantka - Pani Lidia Kalita wypracowała bezpośrednio, bardzo dobre relacje z odbiorcami docelowymi, w tym zamożnymi. Wszystkie te działania stanowią kluczowe czynniki ułatwiające eskalację prowadzonej działalności, pozyskiwania klientów i wzrost rozpoznawalności marki „LIDIA KALITA”, a w dłuższej perspektywie wzrost wartości Spółki i akcji znajdujących się w posiadaniu jej akcjonariuszy.

### **Ryzyko związane z procesem przygotowania produkcji i niedostosowaniem kapitału obrotowego**

Cykl projektowania i produkcji w całej branży skupia się na dwóch sezonach: wiosna – lato i jesień – zima. Spółka, podobnie jak inne przedsiębiorstwa z branży, obserwuje konieczność wcześniejszego gromadzenia surowców do produkcji oraz zapasu produktów i towarów przed sezonem sprzedaży. Powoduje to zaangażowanie kapitału obrotowego, konieczność doskonalenia procesu zamówień i dostaw, a także może powodować zmienność sprzedaży i wyników finansowych w poszczególnych okresach sprawozdawczych (kwartałach). Istnieje zatem ryzyko niedostosowania kapitału obrotowego i procesów logistycznych do faktycznej sezonowości w poszczególnych grupach asortymentowych w przyszłości.

Zarówno dostawy tkanin, jak i akcesoriów gotowych dostarczane do Spółki są rozłożone w czasie tak, aby Spółka mogła dokładnie zaplanować przepływy pieniężne oraz płynnie przeprowadzić proces produkcji. Ryzyko niedostosowania przez Spółkę kapitału obrotowego jest więc na chwilę obecną niewielkie. Ponadto wszyscy dostawcy strategiczni Spółki to duże fabryki o ugruntowanej pozycji na rynku i bardzo dobrej renomie, co zmniejsza ryzyko opóźnień dostaw tkanin do produkcji. W procesie przygotowania produkcji Spółka jest w stałym kontakcie ze wszystkimi strategicznymi dostawcami i posiada bieżące informacje dotyczące przebiegu tego procesu.

### **Ryzyko związane z utratą dostawców i niezapewnieniem harmonijnych dostaw**

Branża odzieżowa jest wysoce rozdrobniona, działa na nim tysiące producentów i dystrybutorów odzieży i obuwia. Polscy i zagraniczni dostawcy mogą zacząć szukać dodatkowego zbytu dla własnych towarów po bardziej atrakcyjnych cenach i/lub szybszych terminach płatności. Ponadto przy rosnącej konkurencji wzrost popytu na surowiec może wyczerpywać możliwości produkcyjne dostawców.

Specyfiką branży jest zamawianie poszczególnych pozycji kolekcji na sezon wiosenno-letni lub zimowo-jesienny ze znacznym wyprzedzeniem, wynoszącym od kilku do nawet kilkunastu miesięcy (w zależności od asortymentu). Nie można wykluczyć ryzyka opóźnienia lub niedostarczenia asortymentu zamówionego u dostawcy, co powodowałoby powstanie luk w asortymencie proponowanym klientom detalicznym, a w konsekwencji obniżenie wiarygodności i utratę części oczekiwanych przychodów ze sprzedaży.

Spółka współpracowała z dostawcami zagranicznymi m.in. z Francji, Włoch, Bułgarii i Hiszpanii zapewniającymi Spółce satysfakcjonujący dostęp do tkanin, galanterii skórzanej i akcesoriów.

Spółka dywersyfikuje dostawców nie uzależniając dostaw od kilku głównych producentów tkanin, materiałów czy akcesoriów. Nowi, niesprawdzeni dostawcy nigdy nie otrzymują od Spółki strategicznych zamówień, od których zależy wprowadzenie kolekcji do sprzedaży na czas. Wszyscy dostawcy strategiczni to znane projektantce duże fabryki o ugruntowanej pozycji na rynku i bardzo dobrej renomie. W procesie realizacji kolekcji i zamówień, Spółka jest w stałym kontakcie ze wszystkimi dostawcami i ma bieżące informacje dotyczące procesu produkcji tkanin czy obuwia.

Choć Spółka współpracuje z wybranymi dostawcami na zasadzie ugruntowanych i sprawdzonych relacji, w większości nie zawiera długoterminowych umów współpracy, a współpraca ta oparta jest na zamówieniach składanych przez Spółkę, w miarę zapotrzebowania i w zależności od sezonu. Spółka nie pracuje w oparciu o odrębne umowy handlowe czy kontrakty nakładające obostrzenia na fabryki, np. w wyniku opóźnienia w produkcji. Według doświadczeń Zarządu Spółki takie umowy są źle postrzegane u kontrahentów i mogłyby spowodować jedynie znaczne pogorszenie kontaktów biznesowych, a fabryki zabezpieczyłyby się przed ewentualnymi konsekwencjami znacznie wydłużając czas produkcji tkanin.

Dywersyfikacja dostawców zabezpiecza Spółce ciągłość dostaw surowców, pozwala na porównywanie cen, a przede wszystkim rozwijanie różnorodności wzornictwa kolekcji, pozwalając uniknąć sytuacji, w której fabryka nie zrealizowała zamówienia lub wyniknęły problemy produkcyjne dotyczące pojedynczych tkanin, tym samym Spółka nie mogła ukończyć produkcji kolekcji i zatowarować sklepów na czas. Wskazać należy, iż współpraca Spółki ze wszystkimi dostawcami, jest ustabilizowana i oparta na ugruntowanych relacjach biznesowych, a reklamacje na materiały zdarzały się wyjątkowo rzadko i były zazwyczaj uznawane oraz rozstrzygane na korzyść Spółki.

### **Ryzyko wzrostu cen surowców i kosztów wytworzenia u dostawców**

Koszt surowców jest istotnym czynnikiem, mającym wpływ na koszt wytworzenia poszczególnych asortymentów. Całość tkanin do produkcji sprowadzana jest przez Spółkę z kilku krajów Unii Europejskiej, natomiast całość galanterii skórzanej i część akcesoriów zamawiana jest we

Włoszech. Istnieje zatem ryzyko, że przy wzroście cen materiałów czy kosztów wytworzenia u producentów i dostawców, przy małych możliwościach zmiany cen, nie będzie możliwe utrzymanie przez Spółki odpowiednich dla danego typu asortymentu marż.

Spółka, dbając o najwyższą jakość asortymentu, aktywnie poszukuje najbardziej optymalnych usługodawców i dostawców, którzy dobierani są pod względem oferty jaką prezentują na cały sezon. Większość kontrahentów Spółki posiada własne przedsiębiorstwa, pozostając w pełni niezależnymi w produkcji tkanin, przez co ceny tkanin utrzymują się na stabilnym poziomie. Zmniejsza to ryzyko znacznego wzrostu cen zamówień u producentów. Kilku kontrahentów Spółki kupuje surowce na dalekowschodnich rynkach, w wielu przypadkach ceny zamówień ustalane są z góry na cały sezon, a płatność poprzedzana jest zaliczkami, co również minimalizuje ryzyko nagłych zmian cen surowców i nagłych wzrostów kosztów wytworzenia u dostawców.

### **Ryzyko związane z dostępnością nowych lokalizacji**

Istotnym czynnikiem warunkującym powodzenie realizacji strategii rozwoju LK Designer Shops, zakładającej rozwój sieci salonów sprzedaży, zarówno własnych jak i franczyzowych, jest dostępność nowych, atrakcyjnych lokalizacji w nowoczesnych centrach i galeriach handlowych w kraju. W przypadku niewłaściwego rozpoznania potencjału rozpatrywanej lokalizacji istnieje ryzyko, że nowo otwarty sklep nie zrealizuje zakładanego poziomu sprzedaży, bądź nastąpi to w dłuższym niż zakładany horyzoncie czasowym. Ponadto ograniczenia w dostępności i podaży nowych powierzchni handlowych lub też wygaśnięcie lub nieprzedłużenie umów najmu w obecnych lokalizacjach może spowodować, że konieczne będzie czasowe ograniczenie działalności na danym obszarze, bądź też pozyskanie atrakcyjnych lokalizacji będzie wiązało się z zwiększonymi kosztami.

Zaistnienie któregośkolwiek czynnika może mieć w przyszłości negatywny wpływ na perspektywy rozwoju Spółki. Spółka będzie starała się minimalizować wpływ tego czynnika na jej wyniki w przyszłości.

### **Ryzyko związane z rozwojem sieci sprzedaży detalicznej**

W ramach przyjętych założeń strategicznych Spółka aktywnie rozwija sieć sprzedaży detalicznej poprzez otwieranie sklepów własnych i franczyzowych. W tym celu systematycznie pozyskuje atrakcyjne powierzchnie handlowe w kluczowych i najbardziej dochodowych lokalizacjach. Istnieje ryzyko, że Spółka nie będzie w stanie uruchomić zaplanowanej nowej lokalizacji sprzedaży, uruchomienie opóźni się, czy też nowe lokalizacje nie osiągną zakładanych wyników sprzedażowych. Opisany czynnik ryzyka może mieć negatywny wpływ na perspektywy rozwoju Spółki i osiągnięte przez nią wyniki finansowe.

### **Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży**

Specyfika handlu detalicznego w sektorze odzieży i obuwniczym cechuje się znaczącą sezonowością sprzedaży. Dla rynku odzieżowego najkorzystniejszym okresem z punktu widzenia generowanego wyniku finansowego jest okres II i IV kwartału. Jest to związane przede wszystkim ze zmieniającymi

się warunkami pogodowymi. Nasilenie popytu i sprzedaży następuje zwykle na początku zmieniających się pór roku, co zbiega się z wprowadzaniem nowych kolekcji.

Nie można również wykluczyć ryzyka, że Spółka może mieć trudności ze zbytem sezonowych elementów kolekcji, szczególnie tych, które z uwagi na trendy mody mogą znacząco utracić na wartości w kolejnym sezonie.

Spółka ma możliwość zareagowania ustalając odpowiednie w danym przypadku procedury wspomagające sprzedaż jak: obniżanie cen, akcje promocyjne czy wspomaganie sprzedaży odpowiednimi narzędziami dobranymi indywidualnie do wydarzeń losowych. Dodatkowo Spółka posiada w asortymencie również produkty o nieco innej strukturze sezonowości, takie jak np. torebki, jednakże ich sprzedaż stanowi tylko uzupełnienie oferty podstawowej, do której kwalifikuje się odzież. Niemniej jednak opisane wyżej czynniki sezonowości mogą mieć wpływ na osiągnięte przez Spółkę wyniki.

### **Ryzyko związane z powstawaniem zapasów**

Zarządzanie zapasami wyrobów gotowych i towarów należy do istotnych czynników, mających wpływ na wyniki sprzedaży w branży. 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). Niewłaściwe zarządzanie zapasami stanowi ryzyko dla cen, marż i koniecznego poziomu kapitału obrotowego, przez co może negatywnie wpłynąć na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Spółki w przyszłości.

Spółka dokonuje planowania zakupów i monitorowania zapasów korzystając z wiedzy i doświadczenia głównych specjalistów, jak również najbliższych klientowi pracowników, czyli personelu sprzedażowego. Na bieżąco analizowane są raporty sprzedażowe i kontrolowany stan zapasów poszczególnych asortymentów, modeli i rozmiarów w salonach sprzedaży i magazynach, w razie potrzeby dokonując dynamicznego rotowania towarem zgodnie z jego wyprzedawalnością. Spółka jest w stanie szybko uzupełniać zapas asortymentu w przypadku lepszej niż szacowana sprzedaży danego modelu. Z kolei w przypadku gorszej niż planowana sprzedaży oraz na ewentualność powstania w zapasów trudnozbywalnych Spółka ma możliwość ustalania odpowiednich procedur i narzędzi wspomagających sprzedaż: takich jak obniżanie cen, akcje promocyjne, akcje na portalach społecznościowych. W opinii Zarządu Spółki eliminuje to na chwilę obecną ryzyko powstawania zapasów trudnozbywalnych.

### **Ryzyko kursów walutowych**

Prowadząc wymianę handlową z dostawcami z zagranicy, Spółka narażona jest na niekorzystny wpływ zmian kursów walutowych i ewentualny wzrost kosztów dostaw w przeliczeniu na złote, w przypadku deprecjacji złotego. Dostawcami LK Designer Shops poza dostawcami z Polski, są obecnie w większości producenci z kilku krajów Unii Europejskiej, tj. z Włoch, Francji, Hiszpanii, co



oznacza, że Spółka ponosi dużą część kosztów w walucie obcej (głównie EUR), podczas gdy przychody realizowane są w polskim złotym. W okresach osłabiania się złotego w stosunku do waluty rozliczeniowej Spółka ponosi wyższe koszty z tytułu księgowania różnic kursowych. Powoduje to narażenie wyniku finansowego na ryzyko kursowe.

Spółka znajduje się obecnie na wstępnym etapie rozwoju i dotychczas nie korzystała z instrumentów finansowych umożliwiających zabezpieczenie przed ryzykiem kursowym. Spółka nie wyklucza podjęcia działań zabezpieczających w przyszłości.

### **Ryzyko utraty płynności finansowej**

Spółka posiada zobowiązania z tytułu zawartych umów pożyczek i kredytów. Obsługa powyższych zobowiązań odbywa się przede wszystkim przy wykorzystaniu bieżących wpływów z działalności oraz środków pozyskanych z emisji obligacji.

W skrajnym przypadku gwałtownego, równoczesnego spadku sprzedaży oraz wzrostu kosztów u Spółki mogą pojawić się trudności w utrzymaniu płynności finansowej. Ewentualne problemy z płynnością mogą negatywnie wpłynąć na możliwość wywiązywania się przez Spółki z harmonogramu spłat ujętych w zawartych umowach. To w konsekwencji może skutkować wypowiedzeniem tych umów, żądaniem zwrotu pożyczonych środków, przejęciem składników majątku będących zabezpieczeniem spłaty pożyczek, czy też koniecznością zapłaty kar wynikających z zawartych umów pożyczek.

Spółka stara się ograniczać powyższe ryzyko aktywnie zarządzając obecną siecią sprzedaży oraz monitorując poziom kosztów związanych z działalnością w celu optymalizacji osiąganych przepływów. Zarządzanie ryzykiem płynności finansowej odbywa się poprzez bieżące monitorowanie stanów majątku, wpływów osiąganych z działalności detalicznej, stanu zobowiązań i kontrolę harmonogramów płatności oraz systematyczną projekcję przepływów finansowych w skali całego przedsiębiorstwa.

### **Ryzyko utraty wykwalifikowanego personelu**

Spółka rozwija się w oparciu o wiedzę, doświadczenie i umiejętności, a także lojalność i zaangażowanie swoich pracowników, dlatego bardzo istotnym aktywem w prowadzonej przez Spółkę działalności są zasoby ludzkie.

Jak każdy podmiot prowadzący działalność, Spółka narażona jest na ryzyko utraty kluczowych pracowników, trudności z pozyskaniem lub wyszkoleniem kadry o odpowiedniej wiedzy i kwalifikacjach, czy problemami nadmiernej rotacji wśród personelu. Utrata kluczowych pracowników mogłaby negatywnie wpłynąć na jakość i terminowość realizacji kolekcji oraz charakter i sukces nowych kolekcji. Ponadto nie można wykluczyć, że utrata kluczowych pracowników na rzecz firm konkurencyjnych mogłaby spowodować zwiększenie presji konkurencyjnej na Spółkę, a w konsekwencji udostępnienia przez nich zasad działania wewnętrznego i know-how Spółki.

W stosunku do obecnego personelu stosowane są programy motywacyjne, szkolenia sprzedażowe oraz systemy premiowania, których celem ma być zachowanie w Spółce kluczowych pracowników. Spółka planuje zwiększenie zatrudnienia w kolejnych latach.

### **Ryzyko związane z pogorszeniem wizerunku Spółki**

Wszelkie negatywne oceny i opinie rynku dotyczące marki czy poszczególnych elementów oferty asortymentowej Spółki mogą pogorszyć jego wizerunek i wpłynąć na utratę zaufania klientów. Jednocześnie może to spowodować znaczący wzrost środków przeznaczanych na działania PR podejmowane celem niwelowania niekorzystnych zjawisk. Pogorszenie reputacji Spółki, poza utratą zaufania klientów, mogłoby doprowadzić do rezygnacji ze współpracy części podmiotów współpracujących ze Spółką, a to kolejno mogłoby niekorzystnie wpłynąć na działalność, pozycję rynkową, wyniki finansowe i perspektywy jej rozwoju.

Spółka mając na uwadze zachowanie pozytywnego wizerunku regularnie analizuje recenzje branżowe i niezależne opinie klientów indywidualnych. Spółka podejmuje wszelkie możliwe kroki celem zminimalizowania szans wystąpienia niekorzystnych zdarzeń w tym obszarze. Jednak w opinii Zarządu Spółki to przede wszystkim zapewnienie możliwie najlepszej jakości produktów oraz stosowanie wysokich standardów obsługi klienta stanowi kluczowe narzędzie obrony przed krytyką rynku. Spółka przykłada szczególną uwagę do nadzorowania każdego etapu procesu projektowania, realizacji zamówień, produkcji, dystrybucji oraz sprzedaży do klientów indywidualnych w sklepach. Mimo wszystko nie można jednoznacznie wykluczyć, że wraz z umacnianiem marki „LIDIA KALITA” i wzrastającą liczbą podmiotów konkurencyjnych, tzw. „czarny PR” nie zostanie wykorzystany przeciwko Spółce.

### **Ryzyko odsunięcia w czasie lub niezrealizowania w całości strategii rozwoju**

LK Designer Shops zamierza dynamicznie rozwijać działalność zwiększając przychody ze sprzedaży i udział w rynku oraz umacniając stale pozycję i rozpoznawalność marki na rynku polskim. Istnieje ryzyko, że realizacja strategii rozwoju, a w szczególności realizacja inwestycji w nowe sklepy przewidzianych na lata 2019-2020, przeciągnie się w czasie, a w skrajnym przypadku, że nie zostanie w pełni zrealizowana lub, przy uwzględnieniu czynników zewnętrznych, nie przyniesie zakładanych pierwotnie efektów.

Spółka dysponuje powierzchnią 340 mkw. pracowni, tzw. Showroomu i magazynu, zlokalizowanych w Warszawie. W ramach przyjętych założeń strategicznych Spółka zamierza systematycznie pozyskiwać powierzchnie handlowe w prestiżowych lokalizacjach w kraju. W celu realizacji obranej strategii rozwoju konieczne jest poniesienie nakładów pochodzących z finansowania zewnętrznego, w związku z czym Spółka zdecydowała się na pozyskanie środków z emisji instrumentów finansowych.

### **Ryzyko związane ze znakami towarowymi**

Prawa wynikające ze zgłoszenia wspólnotowego znaku towarowego „Lidia Kalita” zostały wniesione aportem do Spółki. Rejestracja znaku towarowego nie wyklucza ryzyka naruszenia chronionego znaku towarowego przez osoby trzecie, a także powstania uszczerbku na wizerunku i dobrym imieniu Spółki czy obniżenia w przychodach i marżach w związku z takimi naruszeniami. Nie można również wykluczyć ryzyka utraty kontroli nad znakiem towarowym. Wszelkie naruszenia w zakresie znaków towarowych w przyszłości mogą mieć negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Spółki.

### **Ryzyko związane z powiązaniem rodzinnymi pomiędzy członkami organów Spółki**

Spółka powstała jako spółka rodzinna. Założycielami Spółki jest małżeństwo Pani Lidia Kalita i Pan Andrzej Kalita, którzy na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania łącznie posiadają 86,18 % udziału w kapitale zakładowym i ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu. Pani Andrzej Kalita pełni funkcję Prezesa Zarządu. Po zarejestrowaniu podwyższenia kapitału zakładowego w drodze emisji 160.429 (słownie: stu sześćdziesięciu tysięcy czterystu dwudziestu dziewięciu) sztuk akcji zwykłych na okaziciela serii B o wartości nominalnej 0,10 PLN (słownie: dziesięć groszy) każda akcja, kapitał zakładowy Spółki wynosi 116.042,90 PLN (słownie: sto szesnaście tysięcy czterdzieści dwa złote 90/100). Powyższe okoliczności mogą mieć istotny wpływ na działalność Spółki, co przejawiać się może wyłącznym decydowaniem o sprawach Spółki przez kluczowych akcjonariuszy. Ponadto należy wskazać, iż zabezpieczenia rzeczowe (hipoteki) ustanowione na zabezpieczenia zobowiązań kredytowych Spółki, zostały ustanowione na prawie własności nieruchomości lub prawie użytkownictwa wieczystego wchodzących w skład majątku znaczących akcjonariuszy Spółki – Pani Lidii Kalita oraz Pana Andrzeja Kalita, na zasadach wspólności majątkowej małżeńskiej.

### **Ryzyko związane ze strukturą akcjonariatu**

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania, Pani Lidia Kalita posiada 440.000 akcji zwykłych na okaziciela, o wartości nominalnej 0,10 PLN każda akcja, o łącznej wartości nominalnej 44.000,00 PLN, co stanowi 36,61 % udziału w kapitale zakładowym i ogólnej liczbie głosów, natomiast Pan Andrzej Kalita posiada 424.800 akcji zwykłych na okaziciela, o wartości nominalnej 0,10 PLN każda akcja, o łącznej wartości nominalnej 42.480,00 PLN, co stanowi 37,92 % udziału w kapitale zakładowym i ogólnej liczbie głosów. Łącznie Pani Lidia Kalita i Pan Andrzej Kalita posiadają 864.800 akcji Spółki, co stanowi łącznie 74,53 % udziału w kapitale zakładowym i ogólnej liczbie głosów. Po zarejestrowaniu podwyższenia kapitału zakładowego przez sąd rejestrowy (emisja akcji serii C), kapitał zakładowy Spółki wynosi 116.042,90 PLN. Pani Lidia Kalita i Pan Andrzej Kalita posiadają łącznie 74,53 % udziału w kapitale zakładowym i ogólnej liczbie głosów. W związku z tym akcje znajdujące się w posiadaniu osób niepowiązanych ze znacznymi akcjonariuszami stanowią 25,47 % udziału w kapitale zakładowym i ogólnej liczbie głosów.

Wskazać należy, iż w przypadku działania ww. akcjonariuszy Państwa Lidii Kalita i Andrzeja Kalita w porozumieniu, będą oni mieli znaczący wpływ na działalność Spółki, łącznie z możliwością przegłosowania uchwały w sprawie istotnej zmiany przedmiotu działalności. Ponadto uwzględniając skład Zarządu Spółki oraz powiązania osobiste pomiędzy członkami Zarządu i znacznymi akcjonariuszami, dotychczasowi akcjonariusze posiadać będą faktyczną możliwość wpływu na treść uchwał podejmowanych przez Walne Zgromadzenie we wszystkich istotnych dla Spółki obszarach.

Nadmienić jednakże należy, iż każdemu z akcjonariuszy obecnemu na Walnym Zgromadzeniu, który głosował przeciw uchwale i zgłosił sprzeciw do protokołu lub akcjonariuszowi bezzasadnie niedopuszczonemu do udziału w Walnym Zgromadzeniu albo nieobecnemu na Walnym Zgromadzeniu z powodu wadliwego zwołania Walnego Zgromadzenia, przysługuje prawo zaskarżenia uchwał podjętych niezgodnie z przepisami prawa lub sprzecznych ze statutem Spółki lub dobrymi obyczajami. To samo uprawnienie przysługuje akcjonariuszom nieobecnym na Walnym Zgromadzeniu w stosunku do uchwał, które zostały podjęte pomimo, iż nie były objęte porządkiem obrad Walnego Zgromadzenia.

#### **Ryzyko związane z umowami kredytowymi**

Spółka jest stroną umów kredytowych zawartych z Idea Bank S.A., na podstawie których Bank udzielił Spółce kredytu inwestycyjnego długoterminowego w kwocie 499 942,12 PLN, kredytu inwestycyjnego w kwocie 199 999,99 PLN oraz kredytu obrotowego w kwocie 376 000 PLN. Dodatkowo Spółka zawarła umowy o świadczenie usług faktoringowych z Idea Money S.A., których limit zadłużenia wynosi 230 000,00 PLN oraz dodatkowo 150 000,00 EUR. Alior Bank S.A. udzielił Spółce kredytu w rachunku bieżącym w kwocie 1 000 000 PLN.

W przypadku naruszenia przez Spółki postanowień umów kredytowych istnieje ryzyko postawienia kredytów w stan natychmiastowej wymagalności oraz uruchomienia zabezpieczeń ustanowionych przez Spółki na zabezpieczenie spłaty należności głównej, odsetek, należności ubocznych, w tym opłat i prowizji, jak również kosztów.

W 2018 roku kredyt obrotowy zawarty z Idea Bank S.A. w kwocie 376 000 PLN oraz kredyt w rachunku bieżącym zawarty z Alior Bank S.A. w kwocie 1 000 000 PLN zostały przekształcone w kredyty ratalne.

#### **Ryzyko związane z zabezpieczeniami wekslowymi**

Zabezpieczenia wekslowe są typowymi zabezpieczeniami stosowanymi przez instytucje kredytujące. W przypadku weksli znajdujących się w posiadaniu banku kredytującego deklaracje wekslowe zawierają upoważnienie dla Banku do skasowania weksla po spłacie wierzytelności wynikających z umów kredytowych, w razie nieodebrania weksli po spłacie całości zadłużenia względem Banku.

Posiadacz weksla jest uprawniony do uzupełnienia weksla *In blanco* w każdym czasie, na sumę zadłużenia Spółki z tytułu zawartej umowy, wraz z kosztami i odsetkami oraz do opatrzenia weksla datą płatności według swojego uznania oraz umieszczenia na wekslu dodatkowego zastrzeżenia „bez protestu”.

Jest to o tyle istotne, iż zobowiązanie wekslowe jest zobowiązaniem abstrakcyjnym – tzn. nie jest uzależnione od istnienia wierzytelności głównej, w związku z którą weksel został wystawiony. Ponadto, weksel może być indosowany (przenoszony) na podmioty trzecie. Zazwyczaj weksel jest związany z deklaracją wekslową, która stanowi umowę pomiędzy wystawcą weksla a remitentem (osoba, której wierzytelność zabezpiecza weksel) i zawiera warunki i terminy wypełnienia weksla. Jednakże, deklaracja wekslowa nie jest elementem składowym weksla jako papieru wartościowego. W wypadku weksli *In blanco* istnieje szczególne ryzyko, że ich posiadacz wypełni je niezgodnie z deklaracją wekslową, jak również, że po jego wypełnieniu będzie go indosować na osobę trzecią, co może pozbawić Spółkę możliwości podnoszenia zarzutów, które miałyby w stosunku do nierzetelnego kontrahenta.

#### **Ryzyko związane z umowami pożyczek**

Spółka jest stroną umowy pożyczki. Pożyczka została udzielona Spółce przez dotychczasowych wspólników - Panią Lidię Kalita i Pana Andrzeja Kalita. Stosownie do treści przepisów Kodeksu spółek handlowych wierzytelność wspólnika albo akcjonariusza z tytułu pożyczki udzielonej spółce kapitałowej uważa się za jego wkład do spółki w przypadku ogłoszenia jej upadłości w terminie dwóch lat od dnia zawarcia umowy pożyczki.

#### **Ryzyko związane z emisją Obligacji**

Brak wykonania przez Spółkę zobowiązań z Obligacji w przyszłości skutkować może aktywizacją uprawnień Obligatariuszy do żądania wcześniejszego wykupu Obligacji. Każdy z Obligatariuszy może doręczyć Spółce pisemne zawiadomienie, że Obligacje stają się wymagalne i płatne w terminie 14 dni od daty wysłania zawiadomienia przez Obligatariusza, a Spółka zobowiązana jest do natychmiastowego wykupu Obligacji.

#### **Ryzyko związane z umowami najmu**

Spółka prowadzi działalność wyłącznie w lokalach wynajmowanych, w związku z tym istnieje ryzyko rozwiązania umów najmu przez podmioty wynajmujące, jak również ryzyko nieprzedłużenia takich umów po okresie, na który zostały zawarte. Umowy najmu zawierane są zasadniczo na czas określony. W umowach najmu znajdują się zasadniczo standardowe postanowienia charakterystyczne dla tego typu umów. Wynajmujący są uprawnieni do rozwiązania zawartych umów najmu, w tym ze skutkiem natychmiastowym, w szczególności w następujących przypadkach:

- 1) gdy Najemca wykonuje lub uczestniczy pośrednio lub bezpośrednio w prowadzeniu tej samej lub podobnej działalności konkurencyjnej w stosunku do działalności prowadzonej w wynajmowanym lokalu w określonej odległości,
- 2) jeśli Najemca nie dostarczy przewidzianych w Umowie zabezpieczeń jej wykonania,
- 3) gdy Najemca zalega z zapłatą całości lub części czynszu lub innych opłat związanych z wynajmowanym lokalu,
- 4) w przypadku, gdy Najemca zapobiega, uniemożliwia lub czyni faktycznie niemożliwym przeprowadzenie badania ksiąg Najemcy lub podaje nieprawdziwe informacje o wpływach Najemcy.

Każdorazowo zasady i tryb rozwiązania umowy najmu przez najemcę lub wynajmującego są wyraźnie i szczegółowo opisane w umowie najmu, a zwykle umowy najmu wprowadzają dodatkowo obowiązek uprzedniego wezwania najemcy przez wynajmującego do wykonania określonego obowiązku wynikającego z umowy lub usunięcia stanu naruszenia umowy najmu, których niewykonanie daje dopiero najemcy możliwość rozwiązania umowy ze Spółką.

Zważywszy na charakter umów najmu, które zawierane są przez Spółki na czas określony, zwykle na okres 5 od daty rozpoczęcia najmu lub wydania lokalu, istnieje ryzyko nie przedłużenia umów najmu po tym okresie. Nawet w przypadku wywiązywania się z warunków umowy najmu, nie można mieć pewności, że Spółka zdoła wynegocjować przedłużenie okresu obowiązywania umów najmu na warunkach satysfakcjonujących Spółkę. Ewentualna utrata wynajmowanych lokali sklepowych, szczególnie tych usytuowanych w najatrakcyjniejszych lokalizacjach, może mieć z kolei niekorzystny wpływ na wysokość obrotów osiągniętych przez Spółkę.

Wskazać należy, iż umowy najmu przewidują również kary umowne za niewykonanie lub nienależyte wykonanie określonych w umowie zobowiązań najemcy. Stawki kar umownych określone są najczęściej jako wielokrotność stawki czynszu najmu, a także jako jej część lub procent albo kwotowo.

### **Ryzyko związane z transakcjami z podmiotami powiązanymi**

Spółka zawarła umowę współpracy z Panią Lidią Kalitą – współlnikiem i członkiem Zarządu Spółki (do dnia 08.05.2018r.) na wykonywanie kolekcji odzieży na każdy kolejny sezon i przeniesienie autorskich praw majątkowych na Spółkę, co jest naturalną konsekwencją faktu, iż działalność Spółki opiera się na know – how Pani Lidii Kalita (Twórcą). Wskazać należy, iż Pani Lidia Kalita jest nie tylko głównym projektantem, ale również akcjonariuszem Spółki posiadającym 37,92 % udziału w kapitale zakładowym i ogólnej liczbie głosów. Powiązania natury organizacyjnej, rodzinnej, kapitałowej generują ryzyko uzależnienia Spółki od wiedzy, umiejętności jednego ze współpracowników Spółki jakim jest również Pani Lidia Kalita. Umowa współpracy zawarta pomiędzy Spółką a Panią Lidią Kalitą przewiduje kary umowne za naruszenie praw osobistych Twórcy oraz za naruszenie wizerunku Twórcy, wykorzystywanie ww. wizerunku i nazwiska Twórcy w sposób niezgodny z zawartą umową. Podkreślić należy, iż o ile Spółka staje się dysponentem

autorskich praw majątkowych do projektów Twórcy, nie jest uprawniona do wykonywania zależnych praw majątkowych, co oznacza, iż nie może wprowadzać żadnych modyfikacji do projektów bez zgody Twórcy. Spółka bazuje na know – how, renomie oraz doświadczeniu Twórcy, wobec czego w przypadku rozwiązania lub wygaśnięcia ww. umowy, Spółka utraci istotne korzyści opierające się na renomie głównego projektanta, co może istotnie wpłynąć na wysokość uzyskiwanych przychodów. Ponadto umowa ta jest umową z podmiotem powiązaniem w rozumieniu ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, co oznacza, że jeżeli w wyniku takich powiązań zostaną ustalone lub narzucone warunki różniące się od warunków, które ustaliłyby między sobą niezależne podmioty, i w wyniku tego podatnik nie wykazuje dochodów albo wykazuje dochody niższe od tych, jakich należałoby oczekiwać, gdyby wymienione powiązania nie istniały - dochody danego podatnika oraz należny podatek określa się bez uwzględnienia warunków wynikających z tych powiązań.

#### **7. NABYCIE AKCJI WŁASNYCH, A W SZCZEGÓLNOŚCI CEL ICH NABYCIA, LICZBA I WARTOŚĆ NOMINALNA, ZE WSKAZANIEM, JAKĄ CZĘŚĆ KAPITAŁU ZAKŁADOWEGO REPREZENTUJĄ, CENIE NABYCIA ORAZ CENIE SPRZEDAŻY TYCH UDZIAŁÓW W PRZYPADKU ICH ZBYCIA.**

W 2019 roku, jak również do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego za 2019 r. i na dzień niniejszego sprawozdania Spółka nie nabywała akcji własnych.

#### **8. POSIADANE PRZEZ SPÓŁKĘ ODDZIAŁY (ZAKŁADY)**

Aktualnie Spółka posiada siedzibę główną w Warszawie przy ulicy Krakowiaków 16. Spółka nie posiada oddziałów na terenie państwa polskiego oraz za granicą.

Spółka nie jest powiązana kapitałowo z innymi podmiotami

#### **9. INSTRUMENTY FINANSOWE W ZAKRESIE**

- a) ryzyka: zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej, na jakie narażona jest Spółka,
- b) przyjętych przez Spółkę celach i metodach zarządzania ryzykiem finansowym, łącznie z metodami zabezpieczenia istotnych rodzajów planowanych transakcji, dla których stosowana jest rachunkowość zabezpieczeń

Spółka nie korzystała w roku 2019 z instrumentów finansowych związanych z zarządzaniem ryzykiem. Spółka w roku 2019 nie planowała i na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania nie planuje wykorzystywania tego typu instrumentów w najbliższej przyszłości.

## 10. STOSOWANIE ZASAD ŁADU KORPORACYJNEGO

Spółka stosuje zasady ładu korporacyjnego, o których mowa w dokumencie „Dobre Praktyki Spółek Notowanych Na NewConnect” . Podmiot jest spółką publiczną a jej akcje są notowane w ASO na rynku NewConnect.

**W imieniu Spółki:**



**Andrzej Kalita**  
Prezes / CEO  
LK Designer Shops S.A.

---

Andrzej Kalita  
Prezes Zarządu  
LK Designer Shops S.A.