



**Sprawozdanie Zarządu z działalności  
Grupy Kapitałowej Krynica Vitamin  
w 2016 r.  
(z uwzględnieniem informacji nt. działalności Jednostki  
Dominującej)**

**Warszawa, data publikacji - 24 kwietnia 2017 r.**

## Spis treści:

<b>1</b>	<b>Wprowadzenie</b>	<b>4</b>
1.1	Podstawowe informacje nt. działalności Grupy Kapitałowej Krynicy Vitamin	4
<b>2</b>	<b>Organizacja Grupy Kapitałowej Spółki</b>	<b>4</b>
2.1	Opis Grupy Kapitałowej Spółki	4
2.2	Opis zmian w organizacji oraz zasadach zarządzania Emitentem oraz Grupą Kapitałową	5
<b>3</b>	<b>Opis działalności Spółki</b>	<b>5</b>
3.1	Opis podstawowych produktów i usług	5
3.2	Rynki zbytu	7
3.3	Rynki zaopatrzenia	8
3.4	Informacje o umowach znaczących dla działalności Spółki	9
3.4.1	Umowy i transakcje z zakresu działalności handlowej	9
3.4.2	Umowy finansowe	9
3.4.3	Transakcje z jednostkami powiązаныmi	11
3.4.4	Poręczenia i gwarancje	11
3.4.5	Pozostałe umowy w tym umowy ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji, umowy pomiędzy akcjonariuszami	12
3.5	Istotne zdarzenia po zakończeniu roku obrotowego	12
<b>4</b>	<b>Sytuacja finansowa</b>	<b>12</b>
4.1	Omówienie sytuacji finansowej	12
4.1.1	Wyniki finansowe	13
4.1.2	Sytuacja majątkowa	18
4.1.3	Przepływy pieniężne	20
4.1.4	Analiza wskaźnikowa	23
4.1.5	Sytuacja finansowa Grupy Kapitałowej	25
4.2	Inwestycje	27
4.3	Wykorzystanie środków z emisji papierów wartościowych	28
4.4	Przewidywana sytuacja finansowa	28
4.5	Polityka w zakresie wypłaty dywidendy	29
4.6	Istotne pozycje pozabilansowe	29
4.7	Prognozy wyników finansowych	29
4.8	Zasady sporządzenia sprawozdań finansowych oraz podstawa publikacji raportu	29
<b>5</b>	<b>Perspektywy rozwoju oraz ryzyka i zagrożenia</b>	<b>30</b>
5.1	Strategia	30
5.2	Perspektywy i czynniki rozwoju	31
5.3	Ryzyko prowadzonej działalności	34
<b>6</b>	<b>Oświadczenie o stosowaniu ładu korporacyjnego</b>	<b>43</b>
6.1	Zbiór stosowanych zasad ładu korporacyjnego	43
6.2	Systemy kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych	45
6.3	Akcje i akcjonariat	45
6.3.1	Struktura kapitału zakładowego	45
6.3.2	Akcje własne	45
6.3.3	Struktura akcjonariatu	45
6.3.4	Wykaz akcji Spółki w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących	46
6.3.5	Ograniczenia związane z papierami wartościowymi	46

6.4	Specjalne uprawnienia kontrolne.....	46
6.5	Władze.....	47
6.5.1	Zarząd.....	47
6.5.2	Rada Nadzorcza.....	48
6.6	Sposób działania i zasadnicze uprawnienia walnego zgromadzenia oraz opis praw akcjonariuszy i sposób ich wykonywania.....	51
6.7	Opis zasad zmiany statutu.....	52
<b>7</b>	<b>Pozostałe informacje .....</b>	<b>52</b>
7.1	Postępowania przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej.....	52
7.2	Podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych .....	53
7.3	Zagadnienia dotyczące środowiska naturalnego.....	54
7.4	Informacja o zatrudnieniu .....	55
7.5	Osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju .....	55
7.6	Certyfikaty, wyróżnienia i nagrody.....	57
<b>8</b>	<b>Oświadczenia Zarządu.....</b>	<b>58</b>
8.1	Oświadczenie Zarządu o rzetelności sprawozdań .....	58
8.2	Oświadczenie Zarządu w sprawie podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych .....	58
	<b>Podpisy osób zarządzających .....</b>	<b>58</b>

# 1 Wprowadzenie

## 1.1 Podstawowe informacje nt. działalności Grupy Kapitałowej Krynicy Vitamin

Grupa Kapitałowa Krynica Vitamin (Grupa, Grupa Krynica Vitamin) jest jednym z wiodących producentów napojów, wśród których około 80% stanowią napoje energetyczne, zaliczane do środków spożywczych specjalnego przeznaczenia żywieniowego. Jednostką Dominującą w Grupie jest Krynica Vitamin S.A. (Spółka, Emitent), która prowadzi całość działalności operacyjnej. Zaplecze produkcyjne Spółki umożliwia produkcję różnego rodzaju produktów, co sprzyja dywersyfikacji portfolio i stopniowemu ograniczaniu udziału napojów energetycznych na rzecz innych kategorii takich jak napoje gazowane i funkcjonalne. Bezpośrednim przedmiotem działalności Emitenta jest produkcja napojów oraz usługowy ich rozlew w opakowania aluminiowe (puszki) oraz opakowania z tworzyw sztucznych PET. Spółka specjalizuje się w usługowym rozlewie dla produktów markowych oraz w produkcji napojów w markach własnych sieci handlowych. Sprzedaż marek należących do Emitenta, ma charakter komplementarny i w roku 2016 wynosiła poniżej 2% całkowitych przychodów Emitenta/Grupy.

Spółka dynamicznie rozwija sprzedaż eksportową, której udział w roku 2016 wyniósł ponad 60%. Największymi rynkami są Niemcy, Czechy Zjednoczone Emiraty Arabskie, Rumunia i Słowacja. Spośród nowych kierunków najważniejsze to Holandia, Gruzja, Hiszpania, Szwajcaria i Austria. Pod koniec roku Spółka podpisała umowę na dostawy napojów na rynek rosyjski oraz rynki sześciu krajów w Azji Zachodniej i Środkowej. W Polsce Emitent współpracuje z sieciami handlowymi oraz producentami znanych marek napojów.

## 2 Organizacja Grupy Kapitałowej Spółki

### 2.1 Opis Grupy Kapitałowej Spółki

Poza Krynica Vitamin S.A. w skład Grupy wchodzi jeden podmiot zależny, tj. spółka Niechcice Sp. z o.o. (Spółka Zależna).

Spółka posiada 100% udziałów w kapitale zakładowym spółki Niechcice Sp. z o.o., stanowiących 100% głosów na zgromadzeniu wspólników Niechcice Sp. z o.o.

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

Z kolei przedmiotem działalności Spółki Zależnej jest głównie wynajem nieruchomości na rzecz Spółki. Spółka Zależna nie prowadzi istotnej działalności w innym zakresie.

W ciągu roku 2016 roku nie miały miejsca zmiany w strukturze Grupy Kapitałowej.

W roku 2016 Emitent nie dokonywał inwestycji kapitałowych.

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

Poza powiązaniem pomiędzy Spółką a Spółką Zależną, Emitent nie był w roku 2016 powiązany organizacyjnie lub kapitałowo z innymi podmiotami.

Emitent prowadzi działalność produkcyjną w swoim zakładzie zlokalizowanym w miejscowości Dziadkowskie-Folwark, gmina Huszlew, woj. mazowieckie. Zarząd Emitenta sprawuje swoje funkcje w siedzibie Spółki w Warszawie, gdzie mieści się również Dział Handlowy oraz Dział Finansowy.

Emitent wykorzystuje również nieruchomości należące do jej Spółki Zależnej w Niechcicach na potrzeby magazynowe oraz na potrzeby prac laboratoryjnych. W 4. kwartale 2016 Zarząd Emitenta podjął decyzję o przeznaczeniu części nieruchomości do sprzedaży. Została

opracowana wycena działek oraz skalkulowane potencjalne wpływy z ich sprzedaży. W Spółce Zależnej został zaksięgowany jednorazowy koszt wynikający z odpisu aktualizacyjnego na kwotę 2,5 mln zł. W wynikach jednostkowych Emitenta został uwzględniony odpis na udziałach w jednostce zależnej w tej samej kwocie w ciężar pozostałych kosztów operacyjnych. Spółki z Grupy Kapitałowej nie posiadają oddziałów w rozumieniu przepisów o rachunkowości. W związku z powyższym skonsolidowane wyniki Grupy zostały obciążone kwotą 2,5 mln zł.

## **2.2 Opis zmian w organizacji oraz zasadach zarządzania Emitentem oraz Grupą Kapitałową**

Organem zarządzającym na poziomie Grupy przez cały rok 2016 był Zarząd Emitenta. Aktualnie Zarząd Emitenta funkcjonuje dwuosobowo i obecnie obszar handlowy i produkcyjny podlega Prezesowi Zarządu, a obszar finansowy i korporacyjny Członkowi Zarządu.

W 2016 r. nie miały miejsca istotne zmiany w zasadach zarządzania Emitentem oraz Grupą Kapitałową Krynica Vitamin.

## **3 Opis działalności Spółki**

### **3.1 Opis podstawowych produktów i usług**

Grupa jest jednym z wiodących producentów napojów, wśród których około 80% stanowią napoje energetyczne, zaliczane do środków spożywczych specjalnego przeznaczenia żywieniowego. Spółka specjalizuje się w usługowym rozlewie dla produktów markowych oraz w produkcji napojów w markach własnych sieci handlowych produktów markowych. W Polsce Spółka współpracuje z większością sieci handlowych oraz producentami rozpoznawalnych i cenionych marek napojów. Coraz silniej i skuteczniej konkuruje również na rynkach zagranicznych.

Spółka głównie koncentruje się na szybko rozwijającej się kategorii napojów funkcjonalnych, takich jak napoje energetyczne oraz napoje zawierające, poza gaszeniem pragnienia, również dodatkowe funkcjonalności dzięki zawartości witamin i minerałów. Kolejne kategorie produktów to napoje gazowane, napoje niegazowane i napoje herbaciane. W ramach prac nad rozszerzeniem portfolio produktów w 4. kwartale 2016 Spółka prowadziła prace projektowe mające na celu opracowanie technologii produkcji kawy z mlekiem w puszcze. Obecnie produkt jest dostępny do sprzedaży i spotkał się z dużym zainteresowaniem tak na rynku krajowym, jak i wśród odbiorców zagranicznych. Oprócz usługowego rozlewu i produkcji napojów, Emitent produkuje także własne marki napojów.

#### **Produkcja napojów w opakowaniu aluminiowym**

Grupa jest wiodącym w tej części Europy producentem napojów w opakowaniu aluminiowym (puszka). W grudniu 2015 roku została zamówiona druga nowoczesna linia do napełniania puszek, co pozwoliło w ciągu roku 2016 zwiększyć moce produkcyjne o 100%. Obecnie Spółka dysponuje dwiema liniami produkcyjnymi opakowań aluminiowych, moce produkcyjne każdej z linii sięgają 60 tys. sztuk na godzinę. Pojemności produkowanych opakowań mieszczą się w przedziale od 150 – 500 ml. Możliwości produkcyjne Spółki sięgają 350 milionów puszek rocznie.

#### **Produkcja napojów w opakowaniu plastikowym PET**

Trzecią linią produkcyjną jaką dysponuje Spółka jest linia do produkcji napojów w butelce typu PET. Roczne moce przerobowe dla tejże linii produkcyjnej sięgają 50 milionów sztuk, a dostępne pojemności butelek mieszczą się w przedziale 500 – 2000 ml i mogą występować w różnych kształtach i wariantach zamknięcia butelki.

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

	Na dzień 31 grudnia			
	2016		2015	
	tys. PLN	%	tys. PLN	%
Przychody ze sprzedaży napojów w puszcze	141 686	85%	141 079	86%
Przychody ze sprzedaży napojów w pet	17 324	10%	22 585	14%
Przychody ze sprzedaży usług, towarów i materiałów	7 714	5%	1 666	1%
<b>Przychody netto ze sprzedaży</b>	<b>166 723</b>		<b>165 330</b>	

W ramach przychodów ze sprzedaży poza przychodami ze sprzedaży napojów w opakowaniach aluminiowych i napojów w opakowaniach PET Grupa uzyskuje przychody z usług (głównie refakturowania usług transportowych dla niektórych odbiorców) oraz przychody ze sprzedaży elementów materiałów opakowaniowych.

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

Ilość opakowań w tys. szt.			
Opakowanie	Pojemność	2016	2015
pet	500	2 788	1 654
pet	1000	13 779	20 545
puszka	150	4 653	3 072
puszka	250	162 008	203 842
puszka	330	46 567	15 353
puszka	500	8 435	8 812
<b>Ilość razem</b>		<b>238 231</b>	<b>253 278</b>

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

Rodzaj (tys. PLN)	2016	2015
napoje energetyczne	122 558	141 406
napoje gazowane	26 530	9 566
napoje funkcjonalne	2 236	7 490
napoje izotoniczne	1 818	1 231
napoje słodowe	1 562	914
napoje pozostałe	4 306	3 057
<b>Przychody razem</b>	<b>159 009</b>	<b>163 665</b>

### 3.2 Rynki zbytu

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

Poniższa tabela prezentuje strukturę przychodów Grupy ze sprzedaży produktów w podziale na obszary geograficzne, na których Grupy działa.

Przychody ze sprzedaży produktów ( w tys. PLN)	2016	2015
Sprzedaż krajowa	62 401	84 813
Sprzedaż eksportowa	96 608	78 851
<b>Przychody ze sprzedaży produktów razem</b>	<b>159 009</b>	<b>163 665</b>

Grupa bardzo dynamicznie rozwija sprzedaż na rynkach eksportowych. W roku 2016 udział eksportu w przychodach ze sprzedaży produktów wzrósł do 61 % (o ponad 13 pp.).

W 2016 roku najważniejsze rynki zbytu (poza Polską) stanowią odpowiednio w przychodach Spółki: Niemcy (16%), Czechy (11%), Zjednoczone Emiraty Arabskie (8%), Holandia (5%), Rumunia (4%). Nowe rynki zagraniczne, pozyskane w roku 2016 (takie, do których Spółka nie realizowała sprzedaży w roku 2015) to m.in. Holandia, Hiszpania, Szwajcaria, Cypr, Chile, Białoruś, Azerbejdżan, Mołdawia. Poza Polską Grupa w roku 2016 realizowała sprzedaż do 42 krajów.

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

Kraj	2016	2015
Polska	39%	52%
Niemcy	16%	13%
Czechy	11%	12%
Zjednoczone Emiraty Arabskie	8%	9%
Holandia	5%	0%
Inne	21%	14%
<b>Razem</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Wartość sprzedaży zrealizowanej w 2016 roku do pięciu największych odbiorców wyniosła 81.119 tys. zł., co stanowi 51% przychodów Spółki/Grupy ze sprzedaży produktów.

Największymi odbiorcami Spółki/Grupy, których udział przekracza 10% przychodów były w roku 2016 następujące podmioty: Grupa Kaufland (18,5% przychodów) oraz TSI GmbH (10,9% przychodów). Spółki z Grupy nie są z żadnym z tych podmiotów powiązane kapitałowo ani osobowo. Warunki współpracy z ww. podmiotami są określane w sposób umowny. W lutym 2016 r. Emitent wypowiedział umowę o współpracy z TSI GmbH – szczegółowe informacje zostały zamieszczone w raporcie bieżącym nr 6/2016.

### 3.3 Rynki zaopatrzenia

#### Główni dostawcy Grupy

Spółka prowadzi politykę doboru dostawców z uwzględnieniem minimalizacji ryzyka związanego z wyłączeniem któregokolwiek dostawcy oraz zapewnia dostępność kupowanych surowców w przypadku okresowych przerw w dostawach danego surowca. Dla podstawowych grup surowcowych i opakowaniowych zazwyczaj występuje dwóch dostawców oraz ewentualnie trzeci alternatywny. Udział zakupów od poszczególnych dostawców jest zmienny. Dostawcy są okresowo audytowani i kwalifikowani. Spółka współpracuje z renomowanymi dostawcami o ugruntowanej pozycji na rynku.

Główni dostawcy Spółki zaprezentowani zostali w poniższej tabeli.

<i>DOSTARCZANY TOWAR</i>	<i>NAZWA DOSTAWCY</i>	<i>PROFIL DZIAŁALNOŚCI DOSTAWCY</i>
<b>OPAKOWANIA</b>		
Puszki i wieczka aluminiowe	Can Pack S.A. Ardagh Metal Beverage Poland Sp. z o.o.(dawniej Ball Trading Poland Sp. z o.o.)	Na polskim rynku funkcjonuje dwóch głównych dostawców puszek typu slim 250 ml i z tymi właśnie dostawcami Spółka współpracuje. Każdy z nich dysponuje odpowiednimi mocami produkcyjnymi, aby zaspokoić oczekiwania Spółki.
<b>SUROWCE</b>		
Cukier	PFEIFER & LANGEN MARKETING Sp. z o.o.; Krajowa Spółka Cukrowa S.A.	Liczba producentów cukru na polskim rynku jest ograniczona jednak jest wielu pośredników, oferujących cukier z europejskich cukrowni. Na chwilę obecną nie ma zagrożenia w dostępności cukru na potrzeby Spółki. W przypadku wystąpienia przerw w dostawach cukru, Spółka jest przygotowana do produkcji napojów z użyciem syropu glukozowo-fruktozowego, jako alternatywy dla cukru.
Bazy, mieszanki witaminowe, aromaty	DOHLER POLSKA Sp. z o.o.; WILD FLAVORS POLSKA Sp. z o.o.	Spółka współpracuje z dwoma dostawcami baz smakowych, mieszanek witaminowych i aromatów. Istnieje również możliwość nawiązania współpracy z nowymi dostawcami w tym zakresie.

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

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

Największymi dostawcami Spółki, dla których wartość realizowanych zakupów przekracza 10% przychodów były w roku 2016 następujące podmioty:



- Can Pack S.A. od którego wartość zakupów w roku 2016 wyniosła około 21% przychodów Spółki,
- Ardagh Metal Beverage Poland Sp. z o.o. od którego wartość zakupów w roku 2016 wyniosła około 23% przychodów Spółki,

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

Spółka zależna Niechcice ograniczona jest do wynajmu nieruchomości na rzecz Jednostki Dominującej i tym samym spółka zależna praktycznie nie uzyskała przychodów/kosztów z podmiotami spoza Grupy.

### **3.4 Informacje o umowach znaczących dla działalności Spółki**

#### **3.4.1 Umowy i transakcje z zakresu działalności handlowej**

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

W lutym 2016 roku Emitent wypowiedział umowę ze spółką TSI GmbH. Szczegółowe informacje nt. wypowiedzenia ww. umowy zostały przedstawione w raporcie bieżącym nr 6/2016.

W dniu 26 lipca 2016 roku zawarta została z jednym z wiodących krajowych dostawców ww. surowca umowa o współpracy handlowej w zakresie dostaw cukru. W ramach ww. umowy Spółka zobowiązała się kupić cukier za łączną szacunkową kwotę netto nie mniejszą niż 27 mln zł netto. Szczegółowe informacje nt. tej umowy zostały przedstawione w raporcie bieżącym nr 19/2016.

W dniu 19 października 2016 r. do Spółki wpłynął obustronnie podpisany kontrakt na dostawy do podmiotu rosyjskiego działającego w branży spożywczej napojów funkcjonalnych wyprodukowanych przez Emitenta. Produkty nabywane przez ww. podmiot będą w dalszej kolejności dystrybuowane w Rosji oraz w sześciu krajach Azji Zachodniej i Środkowej. Szczegółowe informacje nt. tej umowy zostały przedstawione w raporcie bieżącym nr 24/2016.

W dniu 7 grudnia 2016 roku powziął informację o podpisaniu w tym samym dniu przez drugą stronę ramowej umowy dostawy napojów przez Spółkę. Umowa została zawarta z jednym z wiodących krajowych podmiotów na rynku napojów. Szacunkowa wartość Umowy wyceniana jest na kwotę około 10 mln zł. Szczegółowe informacje nt. tej umowy zostały przedstawione w raporcie bieżącym nr 25/2016.

#### **3.4.2 Umowy finansowe**

W dniu 23 września 2016 r. Emitent zawarł z ING Bank Śląski S.A. umowę o kredyt inwestycyjny w wysokości 5,5 mln zł. Kredyt jest przeznaczony na refinansowanie określonych nakładów inwestycyjnych poniesionych przez Emitenta w ramach realizacji inwestycji obejmującej rozbudowę zakładu produkcyjnego w miejscowości Dziadkowskie Folwark. Okres wykorzystania kredytu został ustalony do końca stycznia 2017 r. Kredyt zostanie spłacony do końca stycznia 2022 r. a jego spłata będzie następowała w ratach miesięcznych. Oprocentowanie kredytu zostało ustalone na poziomie WIBOR 1M powiększony o marżę Banku. W dniu 28 grudnia 2016 r. Spółka zawarła z Bankiem aneks do ww. umowy,

zwiększający linię kredytową na refinansowanie poniesionych nakładów inwestycyjnych o 4,5 mln PLN. Szczegółowe informacje nt. ww. współpracy zostały przedstawione w raportach bieżących nr 21/2016 oraz 26/2016.

Poza opisaną powyżej współpracą w 2016 roku Spółka nie zawierała nowych umów kredytowych jak również nie wypowiedziała umów kredytowych/pożyczek. W trakcie roku 2016 Emitent zawierał aneksy do istniejących umów kredytowych/pożyczek.

Spółka korzystała z kredytów bankowych oraz pożyczki na podstawie aktualnie posiadanych umów zgodnie z zestawieniem przedstawionym poniżej.

Podmiot	Kwota kredytu/pożyczki wg umowy (tys. zł)	Waluta	Kwota kredytu/pożyczki pozostała do spłaty	Warunki oprocentowania	Termin spłaty
ING Bank Śląski S.A.	6 985	PLN	3 302	WIBOR 1M + marża	28.02.2019
ING Bank Śląski S.A.	10 000	PLN	8 207	WIBOR 1M + marża	31.01.2022
ING Bank Śląski S.A.	15 600	PLN	1 138	WIBOR 1M + marża	19.06.2018
Millennium Bank S.A.	9 000	PLN	3 354	WIBOR 1M + marża	11.03.2017*
Siemens Finance Sp. z o.o.	4 391	PLN	2374	WIBOR 1M + marża	15.07.2019
<b>RAZEM</b>	<b>45 976</b>		<b>18 375</b>		

\* po zakończeniu okresu sprawozdawczego okres kredytowania został wydłużony do 11 marca 2019 r. – szczegółowe informacje w tym zakresie zamieszczono w raporcie bieżącym 6/2017.

W dniu 28 stycznia 2016 roku Spółka zawarła z ING Lease (Polska) sp. z o.o. dwie umowy leasingu operacyjnego o łącznej wartości 1.256 tys. EUR Umowy zostały zawarte na okres 60 okresów miesięcznych. Zawarcie ww. umów jest częścią planu inwestycyjnego Spółki. W dniu 17 lutego 2016 roku Spółka zawarła znaczącą umowę leasingu operacyjnego z Millennium Leasing sp. z o.o. na sfinansowanie linii do rozlewania płynów (monoblok rozlewający płyny i zamykający puszki). Wartość przedmiotu leasingu netto wynosi 1.112.200 Euro.

Informacje na temat umów leasingowych, w których stroną w 2016 roku była Spółka zamieszczono poniżej.

Podmiot	Produkt	Kwota wg umowy (tys.)	Waluta	Wartość na 31.12.2016 (tys. zł)	Termin spłaty
Pekao Leasing	linia szklana	963	PLN	284	15.01.2018
ING Lease	pasteryzator tunelowy	570	EUR	1 904	15.06.2021
ING Lease	pakowaczka i paletyzator	687	EUR	2 431	15.06.2021
Millennium Leasing	środki transportu	503	EUR	1 434	30.11.2020
Millennium Leasing	środki transportu	107	PLN	52	15.08.2018
Millennium Leasing	środki transportu	109	PLN	60	22.11.2018
Millennium Leasing	linia produkcyjna	1 112	EUR	3 428	20.09.2021
Millennium Leasing	środki transportu	185	PLN	41	30.05.2017

Spółka zależna w trakcie 2016 r. nie była stroną umowy kredytu/pożyczki.

### 3.4.3 Transakcje z jednostkami powiązаныmi

Emitent zawierał w 2016 r. transakcje z podmiotami powiązаныmi, przy czym w okresie tym nie zawierał z tymi podmiotami transakcji na warunkach innych niż rynkowe.

W roku 2016 w Grupie Kapitałowej Spółki zawierane były następujące transakcje z podmiotami powiązаныmi:

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

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

#### Transakcje pomiędzy Spółką a Spółką Zależną

Transakcje te wynikają z umowy najmu powierzchni i sprzętu (laboratorium, powierzchnie magazynowe) między Spółkami.

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

Szczegółowe informacje nt. transakcji z podmiotami powiązаныmi zostały zamieszczone w nocie 7.2 sprawozdania finansowego za 2016 rok spółki Dominującej.

#### Transakcje z członkami Zarządu i Rady Nadzorczej

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

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

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

Siedziba Spółki mieści się w Warszawie pod adresem ul. Matyldy 35, 03-606 Warszawa, w budynku będącym własnością Prezesa Zarządu – Piotra Czachorowskiego. Lokal udostępniony został Spółce na podstawie umowy najmu, na mocy której do dyspozycji Spółki oddana została część nieruchomości przy ul. Matyldy 35 w Warszawie o powierzchni 408 m<sup>2</sup>. Umowa zawarta została na warunkach rynkowych. Zgodnie z umową, wynajmowana powierzchnia ma być wykorzystywana na cele biurowo-administracyjne oraz logistyczne. Z tytułu najmu Spółka płaci Panu Piotrowi Czachorowskiemu czynsz w wysokości 9.000 PLN netto miesięcznie. Umowa została zawarta na czas nieokreślony.

#### Umowy o usługi doradcze zawierane z członkami Zarządu

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

### 3.4.4 Poręczenia i gwarancje

W roku obrotowym od 1 stycznia 2016 do 31 grudnia 2016 spółki z Grupy nie udzieliły poręczeń ani gwarancji jak również nie otrzymały poręczeń lub gwarancji, które dotyczyłyby zobowiązań finansowych.

Jednocześnie w związku z realizacją kontraktów Grupa korzysta z gwarancji zarówno bankowych, jak i ubezpieczeniowych.

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

W toku działalności operacyjnej Grupa zawiera umowy ubezpieczenia, w tym umowy majątku i odpowiedzialności cywilnej, przy czym żadna z tych umów nie spełnia w ocenie Spółki kryteriów umowy znaczącej.

Poza umowami wskazanymi w niniejszym sprawozdaniu spółki z Grupy nie zawierały istotnych umów współpracy lub kooperacji, a o zawarciu wszystkich ww. umów Spółka informowała w stosownych raportach bieżących.

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

## **3.5 Istotne zdarzenia po zakończeniu roku obrotowego**

Po dniu 31 grudnia 2016 r. miały miejsce następujące istotne zdarzenia, które nie wymagały ujęcia w jednostkowym sprawozdaniu finansowym za rok 2016.

- W dniu 8 marca 2017 do Spółki wpłynęły podpisane przez Bank Millennium S.A. aneks do umowy faktoringu niepełnego oraz aneks do umowy kredytu obrotowego zawartych ze Spółką. Zgodnie z Aneksem do umowy faktoringu niepełnego, przyznany Spółce odnawialny limit finansowania wierzytelności obowiązywać będzie w dotychczasowej wysokości przez okres kolejnych 24 miesięcy do dnia 10 marca 2019 r. Zgodnie natomiast z Aneksem do umowy kredytu obrotowego, odnawialny limit kredytu obrotowego w rachunku bieżącym w dotychczasowej wysokości obowiązywać będzie przez okres kolejnych 24 miesięcy do dnia 11 marca 2019 r., przy czym zgodnie z ustaleniami stron limit może zostać podwyższony w ww. okresie obowiązywania na mocy odrębnego aneksu. Spółka informowała o zawarciu ww. aneksów raportem bieżącym nr 6/2017;
- W dniu 13 stycznia 2017 r. Spółka podpisała z dwoma, niepowiązаныmi ze sobą dostawcami puszek, o których mowa w pkt. 2.2 niniejszego sprawozdania pakiet dokumentacji przewidującej kontynuację z każdym z nich dotychczasowej współpracy w zakresie sprzedaży na rzecz Spółki puszek aluminiowych o szczegółowo określonej specyfikacji technicznej. Wyżej wymieniona dokumentacja określa dostawy i odbiory puszek aluminiowych do końca 2018 i 2019 roku. Szacunkowa wartość dostaw w ramach dwuletniej współpracy z jednym z ww. dostawców wyniesie około 16.000 tys. EUR netto, natomiast wartość dostaw realizowanych w ramach trzyletniej współpracy z drugim z ww. dostawców wyniesie około 26.000 tys. Euro netto. Szczegółowe informacje nt. tej umowy zostały przedstawione w raporcie bieżącym nr 4/2017.

## **4 Sytuacja finansowa**

### **4.1 Omówienie sytuacji finansowej**

Działalność operacyjna Grupy jest prowadzona przez Jednostkę Dominującą a spółka zależna praktycznie nie generowała przychodów oraz kosztów w związku ze współpracą z podmiotami

zewnętrznymi. Tym samym wyniki jednostkowe Spółki są zbliżone do wyników skonsolidowanych całej Grupy. W konsekwencji ramach niniejszego sprawozdania zaprezentowano informacje wyłącznie nt. sytuacji finansowej oraz czynników wpływających na działalność Spółki mając na względzie, iż w analogicznym stopniu dotyczą one sytuacji Grupy.

#### 4.1.1 Wyniki finansowe

W tabeli poniżej przedstawiono informacje na temat rachunku zysków i strat Spółki we wskazanych okresach.

Lp.	Rachunek zysków i strat (wariant kalkulacyjny)	Wykonanie za okres		Zmiana
		1.01.-31.12.2016r.	1.01.-31.12.2015r.	%
<b>A</b>	<b>Przychody netto ze sprzedaży</b>	<b>166 682</b>	<b>165 302</b>	<b>1%</b>
I	przychody netto ze sprzedaży produktów	161 185	164 367	-2%
II	przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	5 497	936	487%
<b>B</b>	<b>Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów, w tym:</b>	<b>122 868</b>	<b>120 663</b>	<b>2%</b>
I	Koszt wytworzenia sprzedanych produktów	117 651	119 801	-2%
II	Wartość sprzedanych towarów i materiałów	5 216	862	505%
<b>C</b>	<b>Zysk (strata) brutto ze sprzedaży (A-B)</b>	<b>43 814</b>	<b>44 639</b>	<b>-2%</b>
<b>D</b>	<b>Koszty sprzedaży</b>	<b>12 915</b>	<b>11 388</b>	<b>13%</b>
<b>E</b>	<b>Koszty ogólnego zarządu</b>	<b>21 836</b>	<b>15 750</b>	<b>39%</b>
<b>F</b>	<b>Zysk (strata) ze sprzedaży (C-D-E)</b>	<b>9 063</b>	<b>17 501</b>	<b>-48%</b>
<b>G</b>	<b>Pozostałe przychody operacyjne</b>	<b>2 808</b>	<b>2 432</b>	<b>15%</b>
<b>H</b>	<b>Pozostałe koszty operacyjne</b>	<b>6 865</b>	<b>1 530</b>	<b>349%</b>
<b>I</b>	<b>Zysk (strata) z działalności operacyjnej (F+G-H)</b>	<b>5 005</b>	<b>18 404</b>	<b>-73%</b>
<b>J</b>	<b>Przychody finansowe</b>	<b>70</b>	<b>151</b>	<b>-54%</b>
<b>K</b>	<b>Koszty finansowe</b>	<b>1 315</b>	<b>1 565</b>	<b>-16%</b>
<b>L</b>	<b>Zysk (strata) brutto (I+J-K)</b>	<b>3 761</b>	<b>16 989</b>	<b>-78%</b>
<b>M</b>	<b>Podatek dochodowy</b>	<b>80</b>	<b>3 429</b>	<b>-98%</b>
<b>N</b>	<b>Pozostałe obowiązkowe zmniejszenie zysku (zwiększenia straty)</b>	-	-	
<b>O</b>	<b>Zysk (strata) netto (L-M-N)</b>	<b>3 681</b>	<b>13 560</b>	<b>-73%</b>

#### Przychody

Przychody ze sprzedaży produktów w okresie zakończonym 31 grudnia 2016 roku wyniosły 161,2 mln PLN, co oznacza spadek o 1,9 % w porównaniu z kwotą 164,4 mln PLN w okresie zakończonym 31 grudnia 2015 roku. Nastąpiło znaczne obniżenie przychodów na rynku polskim wskutek czasowego ograniczenia zakresu współpracy z dwiema dużymi sieciami handlowymi przez konkurenta Spółki oraz tymczasowego zawieszenia współpracy z krajowym producentem znanego brandu napojowego. Nastąpiło również wycofanie się jednego z krajowych odbiorców, który zmienił swoją strategię zakupową i odstąpił od deklarowanej wcześniej współpracy. Niezależnie od powyższego silna presja cenowa na rynku krajowym spowodowała zintensyfikowanie działań Spółki w celu poszukiwania nowych odbiorców i nowych rynków. Mimo zakończenia współpracy z kluczowym odbiorcą na rynku niemieckim – firmą TSI w sierpniu 2016 - udało się Spółce obronić ten rynek i pozyskać nowego odbiorcę, który bardzo dynamicznie się rozwija i na koniec 2016 był w pierwszej dziesiątce największych

klientów Spółki. W 2016 roku Spółka zrealizowała sprzedaż do prawie 80 nowych odbiorców (tj. takich z którymi nie pracowała w roku 2015), a przychody uzyskane z tej współpracy osiągnęły niemal 20% łącznych przychodów ze sprzedaży produktów.

W 2016 roku nastąpił znaczny wzrost sprzedaży napojów gazowanych o 17,0 mln zł w wyniku produkcji napojów typu oranżada dla dwóch polskich producentów brandowych, jak również w wyniku rozwoju współpracy ze właścicielem brandu na skalę światową. Przyrost sprzedaży napojów CSD, jak również pozostałych mniejszych kategorii w znacznym stopniu zbilansował niższą sprzedaż napojów energetycznych i funkcjonalnych

Przychody ze sprzedaży wg kategorii napoju			Zmiana	
Rodzaj napoju	2016	2015	PLN	%
napoje energetyczne	122 558	141 406	-18 848	-13,3%
napoje gazowane	26 530	9 566	16 963	177,3%
napoje funkcjonalne	2 236	7 490	-5 254	-70,1%
napoje izotoniczne	1 818	1 231	587	47,7%
napoje słodowe	1 562	914	648	70,8%
napoje pozostałe	4 306	3 057	1 249	40,9%
<b>Przychody razem</b>	<b>159 009</b>	<b>163 665</b>	<b>-4 655</b>	<b>-2,8%</b>

W strukturze przychodów według opakowań nastąpiła istotna zmiana. Sprzedaż w puszkach zanotowała niewielki wzrost wartościowy oraz wzrost udziału o 3%. Natomiast spadek przychodów w opakowaniu typu PET o 5,3 mln zł był spowodowany ograniczeniem współpracy z siecią dyskontową w zakresie napojów energetycznych, jak również największego odbiorcy na jednym z kluczowych rynków.

Przychody ze sprzedaży wg rodzajów opakowań				
Opakowanie	2016	2015	2016 (%)	2015 (%)
PUSZKA	141 686	141 079	89%	86%
PET	17 324	22 585	11%	14%
<b>RAZEM</b>	<b>159 009</b>	<b>163 665</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

## Koszty

W roku 2016 Spółka doświadczyła skutków niewystarczająco efektywnego zarządzania kosztami. Oczekując skokowego wzrostu przychodów w roku 2016 Spółka znacznie rozbudowała strukturę organizacyjną. Powstał duży Dział Handlowy, a kadra menedżerska powiększyła się o nowe stanowiska zarządcze. Jednocześnie nastąpił wzrost płac na stanowiskach operacyjnych, wynikający z uwarunkowań rynkowych. Polityka socjalna państwa (program 500+ oraz podwyższenie płacy minimalnej) częściowo wpłynęła na koszty personalne. Dodatkowo Spółka musiała się zmierzyć z rosnącymi cenami surowców, głównie cukru. Wszystkie te czynniki spowodowały znaczny wzrost kosztów w każdym obszarze działalności.

Koszty w układzie kalkulacyjnym	Wykonanie za okres		Zmiana
	1.01.-31.12.2016r.	1.01.-31.12.2015r.	%
<b>Koszt wytworzenia sprzedanych produktów</b>	<b>117 651</b>	<b>119 801</b>	<b>-2%</b>
<b>Koszty sprzedaży</b>	<b>12 915</b>	<b>11 388</b>	<b>13%</b>
<b>Koszty ogólnego zarządu*</b>	<b>21 836</b>	<b>15 750</b>	<b>39%</b>

*\* w roku 2015 uzyskany rabat retrospektywny z tytułu zakupu opakowań został uwzględniony jako zmniejszenie kosztów ogólnego zarządu; dla porównywalności poniżej prezentujemy dane po zmianie prezentacyjnej (przeniesienie rabatu na zmniejszenie kosztu wytworzenia)*

Koszty w układzie kalkulacyjnym (po zmianie prezentacyjnej rabatu zakupowego)	Wykonanie za okres		Zmiana
	1.01.-31.12.2016r.	1.01.-31.12.2015r.	%
<b>Koszt wytworzenia sprzedanych produktów</b>	<b>117 651</b>	<b>117 165</b>	<b>0%</b>
<b>Koszty sprzedaży</b>	<b>12 915</b>	<b>11 388</b>	<b>13%</b>
<b>Koszty ogólnego zarządu</b>	<b>21 836</b>	<b>18 386</b>	<b>19%</b>

Największy wzrost nastąpił w kosztach ogólnego zarządu.

Koszty ogólnego zarządu wg rodzaju	2016	2015	Zmiana	
			PLN	%
Amortyzacja	5 646	3 879	1 767	46%
Zużycie materiałów	1 385	1 954	-568	-29%
Usługi obce	6 218	5 456	762	14%
Wynagrodzenia + ZUS + świadczenia	7 080	6 091	989	16%
Pozostałe koszty	1 507	1 006	500	50%
<b>Razem</b>	<b>21 836</b>	<b>18 386</b>	<b>3 450</b>	<b>19%</b>

Wzrost amortyzacji wynika z poniesionych nakładów na realizację programu inwestycyjnego w łącznej kwocie ponad 30 mln zł, dzięki któremu w 2016 r. zostały podwojone moce produkcyjne Spółki oraz powstało zaplecze logistyczne. Wyższe koszty usług obcych wiążą się m.in. z debiutem giełdowym Spółki pod koniec roku 2015 i dodatkowymi kosztami usług doradczych oraz obsługi prawnej ponoszonymi jeszcze na początku 2016 r. Na wzrost kosztów wynagrodzeń wpłynęło zatrudnienie nowych osób zarządzających w 3. kwartale 2015, pojawienie się nowych stanowisk managerskich oraz podwyżki wynagrodzeń w działach administracyjnych.

Lp.	Koszty w układzie rodzajowym	Wykonanie za okres		Zmiana
		1.01.-31.12.2016r.	1.01.-31.12.2015r.	%
	<b>Koszty działalności operacyjnej</b>	<b>154 357</b>	<b>152 434</b>	<b>1%</b>
I	Amortyzacja	5 646	3 873	46%
II	Zużycie materiałów i energii	118 531	120 762	-2%
III	Usługi obce	15 585	14 722	6%
IV	Podatki i opłaty, w tym:	1 113	898	24%
	- <i>podatek akcyzowy</i>	54	49	11%
V	Wynagrodzenia	9 899	9 284	7%
VI	Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	2 490	2 311	8%
VII	Pozostałe koszty rodzajowe	1 038	535	94%

W wyniku braku spodziewanego wzrostu przychodów oraz poniesienia zbyt wysokich kosztów, zysk ze sprzedaży obniżył się z 17,5 mln zł do 9,1 mln zł.

Począwszy od 4. kwartału 2016 Spółka wprowadziła szereg inicjatyw oszczędnościowych oraz działania mające na celu dopasowanie struktury kosztów do poziomu sprzedaży. Zrewidowana została również struktura Działu Handlowego, który został liczebnie ograniczony, a zadania zostały rozdzielone w inny sposób. Ograniczeniu uległy również koszty ogólnego zarządu poprzez ograniczenie struktury organizacyjnej i poszukiwanie rozwiązań bardziej efektywnych w każdym obszarze. Wyniki podjętych działań są widoczne już w 1. kwartale 2017 r.

#### Pozostałe przychody i koszty operacyjne

	Wykonanie za okres	
	1.01.-31.12.2016r.	1.01.-31.12.2015r.
<b>Pozostałe przychody operacyjne</b>	<b>2 808</b>	<b>2 432</b>
Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	308	989
Dotacje	220	226
Inne przychody operacyjne	2 280	1 217
<b>Pozostałe koszty operacyjne</b>	<b>6 865</b>	<b>1 530</b>
Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	-	-
Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	-	345
Inne koszty operacyjne	6 865	1 185

W roku 2016 nastąpił znaczny wzrost pozostałych kosztów operacyjnych. Główne pozycje zostały przedstawione w tabeli poniżej.



<b>POZOSTAŁE KOSZTY OPERACYJNE</b>	<b>2016</b>	<b>2015</b>
a) utworzone rezerwy z tytułu	<b>1 524</b>	<b>699</b>
- na roszczenia i należności	928	354
- na zapasy	596	345
b) pozostałe, w tym:	<b>5 341</b>	<b>485</b>
- aktualizacja inwestycji długoterminowej	2 500	
- leasing - wydmuchiarka	-	142
- utylizacja, wycena magazynów	1 346	104
- odszkodowania, kary umowne	101	62
- rozliczenie inwentaryzacji	54	131
- inne	1 340	47
<b>POZOSTAŁE KOSZTY OPERACYJNE RAZEM</b>	<b>6 865</b>	<b>1 185</b>

Spółka przeprowadziła dokładną analizę zapasów materiałów i wyrobów gotowych, jak również sald palet znajdujących się u klientów. W przypadku składników aktywów obrotowych, co do których pojawiły się wątpliwości odnośnie ich przydatności lub możliwości odzyskania, zostały utworzone odpisy aktualizacyjne, które obciążyły pozostałe koszty operacyjne kwotą 1,5 mln zł. Dodatkowo Spółka spisała w koszty kwoty uznane wcześniej jako możliwe do rozliczenia w przyszłości z tytułu kosztów produkcji w kwocie 0,5 mln zł.

Najistotniejszą pozycją wpływającą na poziom pozostałych kosztów operacyjnych były koszty jednorazowe wynikające z utworzenia odpisów na wartość udziałów w Spółce Zależnej. Zarząd Spółki podjął decyzję o zmianie przeznaczenia części nieruchomości należącej do Niechcice Sp. z o.o. i powziął zamiar sprzedaży gruntu. Na podstawie własnej wyceny możliwej do uzyskania ceny ze sprzedaży, Spółka Zależna obniżyła wartość nieruchomości o 2,5 mln zł, a w ślad za nią Spółka Dominująca zmniejszyła wartość udziałów odnosząc 2,5 mln zł w ciężar pozostałych kosztów operacyjnych. Operacja ta ma charakter wyłącznie księgowy (niegotówkowy) i nie wpływa na sytuację płynnościową Spółki oraz Grupy Kapitałowej

Przy uznaniu łącznych kosztów w wysokości 2,5 mln zł za koszty o charakterze jednorazowym, znormalizowany wynik EBIT oraz EBITDA Spółki przedstawiałyby się następująco:

Wyniki 2016 znormalizowane (tys. zł)	Wykonanie za okres	
	1.01.-31.12.2016r.	1.01.-31.12.2015r.
EBIT	7 505	18 404
EBITDA	13 152	24 050

Raportowane wyniki finansowe za rok 2016 są znacznie poniżej oczekiwań i ambicji Zarządu Spółki. Zysk netto na poziomie 3,7 mln zł oznacza znaczny spadek w stosunku do poziomu 13,6 mln zł osiągniętego zysku w roku 2015.

Celem strategicznym Spółki jest dalszy rozwój przy wykorzystaniu posiadanych zdolności produkcyjno-logistycznych oraz kompetencji w dziedzinie badań i tworzenia nowych technologii produktowych oraz utrzymanie pozycji lidera.

Konsekwentna realizacja wyżej wskazanych celów strategicznych Spółki pozwala optymistycznie oceniać efekty podjętych działań w obszarze optymalizacji kosztowej, dzięki czemu Zarząd Spółki oczekuje poprawy rentowności w kolejnych okresach sprawozdawczych.

#### 4.1.2 Sytuacja majątkowa

Sytuację majątkową Spółki na ostatni dzień roku 2016 oraz 2015 prezentuje poniższy bilans.

Lp.	Tytuł	31.12.2016		31.12.2015		
		tys. PLN	struktura %	tys. PLN	struktura %	zmiana %
<b>A</b>	<b>AKTYWA TRWAŁE</b>	<b>74 927</b>	<b>63,7%</b>	<b>57 330</b>	<b>57,3%</b>	<b>30,7%</b>
I	Wartości niematerialne i prawne	509	0,4%	580	0,6%	-12,2%
II	Rzeczowe aktywa trwałe	66 362	56,5%	49 551	49,5%	33,9%
IV	Inwestycje długoterminowe	4 604	3,9%	5 891	5,9%	-21,9%
V	Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	3 452	2,9%	1 307	1,3%	164,0%
<b>B</b>	<b>AKTYWA OBROTOWE</b>	<b>42 610</b>	<b>36,3%</b>	<b>42 769</b>	<b>42,7%</b>	<b>-0,4%</b>
I	Zapasy	18 717	15,9%	18 981	19,0%	-1,4%
II	Należności krótkoterminowe	23 322	19,8%	22 345	22,3%	4,4%
1	Należności od jednostek powiązanych	-	0,0%	449	0,4%	-100,0%
3	Należności od pozostałych jednostek	23 322	19,8%	21 896	21,9%	6,5%
a	z tytułu dostaw i usług	17 412	14,8%	18 491	18,5%	-5,8%
b	z tytułu podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych oraz innych tytułów publicznoprawnych	5 907	5,0%	3 405	3,4%	73,5%
III	Inwestycje krótkoterminowe	53	0,0%	1 080	1,1%	-95,1%
IV	Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	518	0,4%	363	0,4%	42,9%
<b>AKTYWA RAZEM</b>		<b>117 536</b>		<b>100 099</b>		<b>17%</b>

Lp.	Tytuł	31.12.2016		31.12.2015		
		tys. PLN	struktura %	tys. PLN	struktura %	zmiana %
<b>A</b>	<b>KAPITAŁ (FUNDUSZ) WŁASNY</b>	<b>47 723</b>	<b>40,6%</b>	<b>54 828</b>	<b>54,8%</b>	<b>-13,0%</b>
I	Kapitał (fundusz) podstawowy	18 378	15,6%	18 378	18,4%	0,0%
II	Kapitał (fundusz) zapasowy	25 665	21,8%	22 890	22,9%	12,1%
VI	Zysk (strata) netto	3 681	3,1%	13 560	13,5%	-72,9%
<b>B</b>	<b>ZOBOWIĄZANIA I REZERWY NA ZOBOWIĄZANIA</b>	<b>69 813</b>	<b>59,4%</b>	<b>45 271</b>	<b>45,2%</b>	<b>54,2%</b>
I	Rezerwy na zobowiązania	3 147	2,7%	1 455	1,5%	116,3%
3	Pozostałe rezerwy	388	0,3%	75	0,1%	414,8%
II	<b>Zobowiązania długoterminowe</b>	<b>16 942</b>	<b>14,4%</b>	<b>7 477</b>	<b>7,5%</b>	<b>126,6%</b>
3	Wobec pozostałych jednostek	16 942	14,4%	7 477	7,5%	126,6%
a	kredyty i pożyczki	9 803	8,3%	5 828	5,8%	68,2%

c	inne zobowiązania finansowe	7 139	6,1%	1 649	1,6%	333,0%
<b>III</b>	<b>Zobowiązania krótkoterminowe</b>	<b>45 695</b>	<b>38,9%</b>	<b>32 090</b>	<b>32,1%</b>	<b>42,4%</b>
<b>1</b>	Zobowiązania wobec jednostek powiązanych	37	0,0%	11	0,0%	251,1%
<b>3</b>	Zobowiązania wobec pozostałych jednostek	45 658	38,8%	32 079	32,0%	42,3%
a	kredyty i pożyczki	8 572	7,3%	4 091	4,1%	109,5%
c	inne zobowiązania finansowe	7 157	6,1%	4 266	4,3%	67,8%
d	zobowiązania z tytułu dostaw i usług,	26 024	22,1%	18 399	18,4%	41,4%
i	pozostałe zobowiązania	3 906	3,3%	5 323	5,3%	-26,6%
<b>IV</b>	<b>Rozliczenia międzyokresowe</b>	<b>4 030</b>	<b>3,4%</b>	<b>4 249</b>	<b>4,2%</b>	<b>-5,2%</b>
	<b>PASYWA RAZEM</b>	<b>117 536</b>	<b>100,0%</b>	<b>100 099</b>	<b>100,0%</b>	<b>17,4%</b>

Do najistotniejszych środków trwałych Grupy należą nieruchomości oraz urządzenia techniczne i maszyny.

### Nieruchomości

Na dzień 31 grudnia 2016 roku Spółka była wyłącznym właścicielem dwóch nieruchomości gruntowych położonych w miejscowości Dziadkowskie – Folwark. Pierwsza z ww. nieruchomości jest nieruchomością niezabudowaną, kwalifikowaną obecnie jako nieruchomość rolna. Spółka nie wykorzystuje obecnie tej nieruchomości na cele prowadzenia działalności gospodarczej.

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

Spółka wynajmuje również część nieruchomości położonej w Warszawie, przy ul. Matyldy 35. Spółka wykorzystuje wynajmowany lokal w celu prowadzenia działalności gospodarczej, mieści się w nim siedziba Spółki. W roku 2016 Spółka zwiększyła wartość posiadanych nieruchomości – największy wpływ na to zwiększenie miało oddanie do użytkowania magazynu opakowań, na który zostały poniesione nakłady w wysokości 3.692 tys. PLN oraz zmodernizowanego i rozbudowanego budynku socjalno-biurowego; nakłady na ten budynek wyniosły 1.655 tys. PLN.

Łączna wartość netto nieruchomości należących do Emitenta na dzień 31 grudnia 2016 r. wynosi 31.555 tys. PLN, co oznacza wzrost o 6.802 tys. PLN w stosunku do stanu na 31.12.2015.

Po dniu bilansowym – w dniu 12 kwietnia 2017 roku Spółka w celach inwestycyjnych zakupiła nieruchomość w postaci dwóch działek gruntu położonych w miejscowości Dziadkowskie Folwark o wartości 110 tys. zł. Działki zostały przeznaczone pod budowę oczyszczalni ścieków bezpośrednio wykorzystywanej przez Spółkę w codziennej działalności.

### Urządzenia techniczne i maszyny

W grupie urządzeń technicznych i maszyn najważniejszą pozycję stanowią linie produkcyjne do produkcji napojów rozlewanych w opakowania aluminiowe oraz w opakowania PET.

Na dzień 31.12.2016 wartość netto tej grupy środków trwałych wynosiła 30.493 tys PLN i wzrosła w ciągu roku o 12.310 tys. PLN, przede wszystkim w wyniku zainstalowania i przekazania do użytkowania kompletnej linii do produkcji puszek o wydajności 60.000szt/h.

## **Majątek obrotowy**

### **Zapasy**

Wartość netto zapasów na dzień 31 grudnia 2016 r. wynosiła 18.717 tys. PLN i zarówno pod względem wartości, jak i struktury był to poziom nie odbiegający od stanu na 31 grudnia 2015 roku.

### **Należności handlowe**

Wartość należności handlowych netto na dzień 31 grudnia 2016 r. wynosiła 17.412 tys. PLN i była niższa o 1.026 tys. PLN od stanu na dzień 31 grudnia 2015 r.

### **Zobowiązania handlowe**

Wartość netto zobowiązań handlowych na dzień 31 grudnia 2016 r. wynosiła 26.024 tys. PLN i była wyższa o 7.625 tys. PLN od stanu na dzień 31 grudnia 2015 r. Dominujący udział w zobowiązaniach handlowych mają zobowiązania wobec dostawców puszek – ich łączna wartość na dzień 31 grudnia 2016 stanowiła ok. 50% całości zobowiązań handlowych.

## **4.1.3 Przepływy pieniężne**

W roku 2016 Spółka zrealizowała dominującą część programu inwestycyjnego mającego na celu podwojenie mocy produkcyjnych oraz rozbudowę możliwości logistycznych, zaplanowanego na lata 2015-2017 o wartości łącznej przekraczającej 32.000 tys. PLN. Wartość zwiększeń środków trwałych w roku 2016 wyniosła 29.598 tys. PLN. Zrealizowane inwestycje zostały sfinansowane ze środków pozyskanych z emisji akcji w roku 2015, kredytów bankowych oraz leasingów. W 2016 roku Spółka podpisała aneksy do umowy kredytowej z ING Bank Śląski S.A. na łączną kwotę 10.000 tys. PLN z terminem spłaty do 31.01.2022 roku. Zawarte zostały również umowy leasingowe z ING Lease na łączną kwotę 1.256 tys. EUR oraz z Millennium Leasing na 1.112 tys EUR z terminami spłaty przypadającymi odpowiednio do 15.06.2021 i do 20.09.2021.

Spółka opiera swoje bieżące finansowanie na środkach generowanych z działalności operacyjnej oraz wykorzystaniu dostępnych linii kredytów obrotowych. Na 31.12.2016 Spółka miała do dyspozycji dwie linie kredytowe, z których łącznie wykorzystane było 18% dostępnej kwoty limitów. Charakter działalności Spółki odznacza się dużą sezonowością, toteż w okresie marzec – wrzesień znacznie wzrasta kapitał obrotowy i wówczas wykorzystanie kredytów obrotowych jest zdecydowanie wyższe. Szczegółowe zestawienie kredytów i leasingów zostały przedstawione w punkcie 3.4.2

Spółka korzysta również z faktoringu niepełnego – kwota zadłużenia na 31.12. 2016 z tytułu faktoringu wynosiła 4.661 tys. PLN. Spółka nadal będzie korzystać z dostępnych form finansowania. W najbliższym czasie Spółka będzie się koncentrować na poprawie zarządzania kapitałem obrotowym, głównie zapasami. Pozytywne przepływy z działalności operacyjnej w powiązaniu z sukcesywną spłatą kredytów inwestycyjnych przyniosą spadek zadłużenia. Spółka nie przewiduje ponoszenia znaczących nakładów inwestycyjnych w bieżącym roku, poza dokończeniem budowy oczyszczalni ścieków oraz zakupami i modernizacjami na niewielką skalę.

### **Przepływy pieniężne**

Poniższa tabela przedstawia dane z rachunku przepływów pieniężnych za okres zakończony w dniu 31 grudnia 2016 roku i 31 grudnia 2015 roku.

<b>Rachunek przepływów pieniężnych (dane w tys. zł)</b>	<b>1.01.-31.12.2016r.</b>	<b>1.01.-31.12.2015r.</b>
<b>Zysk( strata) netto</b>	<b>3 681</b>	<b>16 989</b>
<b>Korekty razem</b>	<b>11 416</b>	<b>- 7 297</b>
Amortyzacja	5 646	3 873
Zyski (straty) z tytułu różnic kursowych	- 587	-
Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)	651	782
Zysk (strata) z działalności inwestycyjnej	1 011	- 296
Zmiana stanu rezerw	1 692	526
Zmiana stanu zapasów	264	- 8 016
Zmiana stanu należności	- 976	- 1 809
Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów	6 234	- 1 823
Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	- 2 520	- 509
Inne korekty	-	- 25
<b>Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I ± II)</b>	<b>15 097</b>	<b>9 692</b>
<b>Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Wpływy	4 854	1 039
Zbycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	4 854	1 039
<b>Wydatki</b>	<b>17 781</b>	<b>11 350</b>
Nabycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	17 781	11 350
<b>Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I-II)</b>	<b>- 12 927</b>	<b>- 10 311</b>
<b>Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Wpływy</b>	<b>299 997</b>	<b>303 036</b>
Wpływy netto z wydania udziałów (emisji akcji) i innych instrumentów kapitałowych oraz dopłat do kapitału	-	7 408
Kredyty i pożyczki	234 799	221 753
Emisja dłużnych papierów wartościowych	-	-
Inne wpływy finansowe	65 198	73 875
<b>Wydatki</b>	<b>303 194</b>	<b>303 290</b>
Nabycie udziałów (akcji) własnych	-	-
Dywidendy i inne wypłaty na rzecz właścicieli	9 066	-
Inne, niż wypłaty na rzecz właścicieli, wydatki z tytułu podziału zysku	-	-
Spłaty kredytów i pożyczek	226 344	226 012
Wykup dłużnych papierów wartościowych	-	-
Z tytułu innych zobowiązań finansowych	64 171	75 676
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu finansowego	2 962	820
Odsetki	651	782
Inne wydatki finansowe	-	-

Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I-II)	-	3 197	-254
Przepływy pieniężne netto, razem (A.III ± B.III ± C.III)	-	1 027	873
Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych, w tym:		1 027-	873
Środki pieniężne na początek okresu		1 080	1 953
Środki pieniężne na koniec okresu (F±D), w tym:		53	1 080

### Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej

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

Wahania przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej są związane głównie z poziomem zapasów, należności oraz zobowiązań w Spółce. Pozycja zapasów jest tworzona przede wszystkim przez wyroby gotowe oraz surowce i opakowania do produkcji. Na koniec roku 2016 poziom zapasów był zbliżony do tego samego okresu roku ubiegłego (zapasy zmniejszyły się o 264 tys. PLN).

Wzrost pozycji należności o 976 tys. PLN wynika przede wszystkim ze wzrostu należności z tytułu podatków i ceł, a w szczególności z tytułu należnego do zwrotu podatku VAT.

Poziom należności handlowych na dzień 31 grudnia 2016 r. obniżył się o 1.078 tys. PLN wobec stanu na dzień 31 grudnia 2015 r. Dla zwiększenia płynności w obszarze należności Spółka wykorzystuje faktoring niepełny. Spółka wygenerowała 15.097 tys. PLN środków z działalności operacyjnej.

### Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej

Z uwagi na prowadzone przez Spółkę inwestycje, niemal 100% wartości przepływu środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej obejmują nakłady na rzeczowe aktywa trwałe wykorzystywane w działalności prowadzonej przez Spółkę.

Poziom wydatków inwestycyjnych poniesionych przez Spółkę w roku 2016 w wysokości 17.781 tys. PLN przekraczał o ponad 50% wydatki z roku 2015.

W roku 2016 Spółka dokonała również sprzedaży środków trwałych uzyskując z tego tytułu wpływy w wysokości 4.854 tys. PLN wobec 1.039 tys. PLN w roku 2015. Szczegółowy opis działań inwestycyjnych znajduje się w niniejszym sprawozdaniu w punkcie 4.2 Inwestycje.

### Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej

Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej w roku 2016 obejmowały działalność kredytową Spółki, wraz z przepływami z tytułu faktoringu oraz wypłatę dywidendy dla właścicieli. W roku 2015 w tej grupie przepływów Spółka ujęła również środki, które pozyskała z przeprowadzonej emisji publicznej. W rachunku przepływów pieniężnych, w roku 2015 wypłaty realizowane dla właścicieli z tytułu nabywania akcji własnych Spółki w celu umorzenia są ujęte jako zmniejszenie wpływów netto z emisji akcji.

#### 4.1.4 Analiza wskaźnikowa

Wskaźnik	Formuła obliczeniowa	Wartość wskaźnika	
		2016	2015
przychody ze sprzedaży (tys. zł)	nd	166 682	165 302
EBIT* (tys. zł)	nd	7 505	18 404
EBITDA* (tys. zł)	nd	13 152	24 050
kapitały własne (tys. zł)	nd	47 723	54 828
suma aktywów (tys. zł)	nd	117 536	100 099
<b>Wskaźniki rentowności</b>			
Rentowność brutto ze sprzedaży (%)	wynik brutto ze sprzedaży/przychody ogółem	26,29%	27,00%
Rentowność EBITDA (%)	EBITDA)/przychody ogółem	7,89%	14,55%
Rentowność EBIT (%)	EBIT)/przychody ogółem	4,50%	11,13%
Rentowność netto	wynik netto / przychody ogółem	2,21%	8,20%
<b>Wskaźniki płynności</b>			
Wskaźnik bieżący	aktywa obrotowe ogółem / zobowiązania krótkoterminowe	0,9	1,3
Wskaźnik szybki	(aktywa obrotowe - zapasy)/ zobowiązania krótkoterminowe	0,5	0,7
Wskaźnik pokrycia zobowiązań	należności handlowe/ zobowiązania handlowe	0,7	1,0
<b>Wskaźniki zadłużenia</b>			
Wskaźnik zadłużenia ogólnego	zadłużenie ogółem/pasywa ogółem	0,3	0,2
Wskaźnik relacji długu netto do EBITDA	(zadłużenie oprocentowane - inwestycje krótkoterminowe)/wynik na działalności operacyjnej + amortyzacja	2,5	0,7

Wskaźnik finansowania majątku trwałego kapitałem stałym	(kapitał własny + zobowiązania długoterminowe)/aktywa trwałe	0,9	1,1
<b>Wskaźniki efektywności</b>			
Wskaźnik efektywności wykorzystania aktywów	przychody ogółem/aktywa ogółem	1,4	1,7
Wskaźnik rotacji należności	należności handlowe/przychody ogółem*365	38,1	40,8
Wskaźnik rotacji zobowiązań	zobowiązania handlowe/przychody ogółem*365	57,0	40,6
Wskaźnik rotacji zapasów	zapasy/przychody ogółem*365	41,0	41,9
Wskaźnik rotacji kapitału obrotowego	(suma wskaźników rotacji należności i zapasów) - wskaźnik rotacji zobowiązań	22,1	42,1

\* normalizowane

W roku 2016 Spółka utrzymała wysokość wskaźnika rentowności brutto ze sprzedaży na poziomie zbliżonym do roku 2015 (26,3% wobec 27,0%). Pozostałe wskaźniki rentowności znacznie odbiegają od wyników ubiegłego roku z powodu wyższych kosztów sprzedaży oraz ogólnego zarządu. Pod koniec roku 2016 Spółka podjęła działania zmierzające do ograniczenia kosztów, które w połączeniu z rozwojem przychodów pozwolą Spółce wejść na drogę powrotu do poprzednich poziomów rentowności.

W 2016 roku znacznie poprawił się wskaźnik rotacji kapitału obrotowego. Rotacja zapasów jest na zbliżonym poziomie, natomiast poprawę wykazuje wskaźnik rotacji należności, co wynika z lepszej ściągальności należności od odbiorców. Spółka pracuje również nad wydłużeniem terminów płatności do dostawców, co znalazło odzwierciedlenie w znacznej poprawie wskaźnika rotacji zobowiązań. Wskaźniki płynności, liczone według przedstawionej formuły, uległy pogorszeniu w roku 2016, jednakże Spółka nie ma problemów z płynnością i reguluje na bieżące swoje zobowiązania.

Zadłużenie Spółki znacznie wzrosło w roku 2016, głównie z powodu zrealizowanego programu inwestycyjnego. We wrześniu 2016 r. Spółka wypłaciła dywidendę w kwocie 9.066 tys. PLN. Niższe od spodziewanych wyniki finansowe spowodowały, że wpływy z działalności operacyjnej były mniejsze. Na koniec roku 2016 zadłużenie wynosiło łącznie 32.670 tys. PLN wobec 15.834 tys. PLN na koniec roku 2015. Wskaźniki zadłużenia uległy podwyższeniu.



#### 4.1.5 Sytuacja finansowa Grupy Kapitałowej

Podstawowa działalność Grupy skoncentrowana jest w Spółce będącej Emitentem. Spółka Zależna świadczy usługi magazynowania i najmu pomieszczeń dla Emitenta, nie generując praktycznie żadnych przychodów ze sprzedaży poza Grupą. Niemniej poniżej prezentujemy dane finansowe Grupy Kapitałowej.

Rachunek zysków i strat (wariant kalkulacyjny)	Wykonanie za okres		Zmiana
	1.01.-31.12.2016r.	1.01.-31.12.2015r.	%
<b>Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów</b>	<b>166 723</b>	<b>165 331</b>	<b>1%</b>
Przychody ze sprzedaży usług i produktów	161 217	164 396	-2%
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	5 506	936	488%
<b>Razem koszt sprzedanych produktów, usług i materiałów</b>	<b>123 038</b>	<b>120 646</b>	<b>2%</b>
Koszt sprzedanych usług i produktów	117 822	119 767	-2%
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	5 216	879	494%
<b>Zysk (strata) brutto ze sprzedaży</b>	<b>43 685</b>	<b>44 686</b>	<b>-2%</b>
Pozostałe przychody	2 129	2 492	-15%
Koszty sprzedaży	12 915	11 388	13%
Koszty ogólnego zarządu	21 883	15 822	38%
Pozostałe koszty	7 091	1 795	295%
<b>Zysk (strata) z działalności operacyjnej</b>	<b>3 925</b>	<b>18 173</b>	<b>-78%</b>
Przychody finansowe	60	127	-53%
Koszty finansowe	1 315	1 310	0%
<b>Strata (zysk) brutto z działalności gospodarczej</b>	<b>2 670</b>	<b>16 990</b>	<b>-84%</b>
Podatek dochodowy	114	3 429	-97%
część bieżąca	114	2 998	-96%
część odroczone	0	431	-100%
<b>Zysk (strata) netto z działalności kontynuowanej</b>	<b>2 556</b>	<b>13 560</b>	<b>-81%</b>
B. Działalność zaniechana	0	0	
Zysk (strata) netto przypadający udziałom niekontrolującym	0	0	
<b>Zysk (strata) netto przypadający akcjonariuszom spółki dominującej</b>	<b>2 556</b>	<b>13 560</b>	<b>-81%</b>
Średnia ważona liczba akcji zwykłych (w tys. sztuk)	12 252	12 252	0%
Zysk (strata) netto na jedną akcję w zł.	0,209	1,110	-81%
<b>Skonsolidowany zysk netto razem</b>	<b>2 556</b>	<b>13 560</b>	<b>-81%</b>

AKTYWA	31.12.2016		31.12.2015		zmiana %
	tys. PLN	struktura %	tys. PLN	struktura %	
<b>Aktywa trwałe</b>	<b>80 699</b>	<b>65,30%</b>	<b>64 572</b>	<b>60,10%</b>	<b>24,98%</b>
Rzeczowe aktywa trwałe	76 738	62,09%	60 706	56,50%	26,41%
Wartości niematerialne	509	0,41%	580	0,54%	-12,28%

Nieruchomości inwestycyjne	0	0,00%	1 978	1,84%	-
Aktywa z tytułu podatku odroczonego	3 452	2,79%	1 307	1,22%	164,05%
Aktywa obrotowe	42 891	34,70%	42 866	39,90%	0,06%
Zapasy	18 717	15,14%	18 981	17,67%	-1,39%
Krótkoterminowe należności z tytułu dostaw	17 449	14,12%	18 481	17,20%	-5,58%
Krótkoterminowe należności pozostałe	5 987	4,84%	3 492	3,25%	71,44%
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	538	0,44%	550	0,51%	-2,22%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	200	0,16%	1 362	1,27%	-85,31%
<b>AKTYWA RAZEM</b>	<b>123 590</b>	<b>100%</b>	<b>107 437</b>	<b>100%</b>	<b>15,03%</b>

PASywa	31.12.2016		31.12.2015		zmiana %
	tys. PLN	struktura %	tys. PLN	struktura %	
<b>Kapitał własny</b>	<b>52 396</b>	<b>42,40%</b>	<b>60 625</b>	<b>56,43%</b>	<b>-13,57%</b>
Kapitał podstawowy	18 378	14,87%	18 378	17,11%	0,00%
Kapitał zapasowy	26 394	21,36%	23 619	21,98%	11,75%
Kapitał z aktualizacji wyceny	5 068	4,10%	5 068	4,72%	0,00%
Zyski zatrzymane	2 556	2,07%	13 560	12,62%	-81,15%
<b>Zobowiązania długoterminowe</b>	<b>24 603</b>	<b>19,91%</b>	<b>13 888</b>	<b>12,93%</b>	<b>77,15%</b>
Kredyty i pożyczki	9 803	7,93%	5 828	5,42%	68,22%
Zobowiązania leasingowe	7 139	5,78%	1 649	1,53%	332,94%
Rezerwa z tytułu podatku odroczonego	3 677	2,98%	2 274	2,12%	61,67%
Rezerwa z tytułu świadczeń pracowniczych	41	0,03%	70	0,07%	-41,43%
Pozostałe rezerwy	131	0,11%	38	0,04%	247,24%
Rozliczenia międzyokresowe	3 812	3,08%	4 030	3,75%	-5,40%
<b>Zobowiązania krótkoterminowe</b>	<b>46 591</b>	<b>37,70%</b>	<b>32 924</b>	<b>30,64%</b>	<b>41,51%</b>
Kredyty i pożyczki	8 572	6,94%	4 091	3,81%	109,53%
Zobowiązania z tytułu dostaw	26 028	21,06%	18 399	17,13%	41,46%
Zobowiązania leasingowe	7 157	5,79%	4 266	3,97%	67,77%
Zobowiązania pozostałe	3 927	3,18%	5 483	5,10%	-28,38%
Rezerwa z tytułu świadczeń pracowniczych	432	0,35%	426	0,40%	1,41%
Pozostałe rezerwy	257	0,21%	38	0,04%	576,32%
Rozliczenia międzyokresowe	218	0,18%	220	0,20%	-0,91%

<b>PASYWA RAZEM</b>	<b>123 590</b>	<b>100,00%</b>	<b>107 437</b>	<b>100%</b>	<b>15,03%</b>
---------------------	----------------	----------------	----------------	-------------	---------------

Lp.	Rachunek przepływów pieniężnych	1.01.-31.12.2016r.	1.01.-31.12.2015r.
I	<b>Zysk (strata) brutto</b>	<b>2 670</b>	<b>16 990</b>
II	<b>Korekty razem</b>	<b>12 292</b>	<b>- 7 064</b>
1	Amortyzacja	5 733	3 958
2	Zyski/straty z tytułu różnic kursowych	- 493	- 216
3	Odsetki i udziały w zyskach/dywidendy	651	782
4	Zysk/strata z działalności inwestycyjnej	2 223	- 296
5	Zmiana stanu rezerw	1 692	525
6	Zmiana stanu zapasów	264	- 8 016
7	Zmiana stanu należności z tytułu dostaw i usług oraz	- 1 464	- 1 860
8	Zmiana stanu zobowiązań z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych	6 036	- 1 728
9	Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	- 2 352	- 213
<b>B</b>	<b>Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej</b>	<b>14 962</b>	<b>9 926</b>
I	B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej		
1	Zbycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	4 854	1 039
<b>II</b>	<b>C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej</b>		
1	Wpływy netto z wydania udziałów/emisji akcji i innych instrumentów kapitałowych oraz dopłat o kapitału		7 408
<b>III</b>	<b>Wykup dłużnych papierów wartościowych</b>		
<b>C</b>	<b>Wydatki z tytułu innych zobowiązań finansowych</b>	<b>64 171</b>	<b>75 676</b>
<b>I</b>	<b>Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu finansowego</b>	<b>2 962</b>	<b>820</b>
1	Odsetki	651	782
3	Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	- 3 197	- 254
4	D. Razem przepływy finansowe netto	- 1 163	- 731
2	F. Środki pieniężne na początek okresu	1 362	2 093
3	<b>G. Środki pieniężne na koniec okresu, w tym:</b>	<b>200</b>	<b>1 362</b>

## 4.2 Inwestycje

W roku 2016 Spółka kontynuowała program inwestycyjny rozpoczęty w roku 2015, mający na celu podwojenie mocy produkcyjnych, zwiększenie możliwości obsługi logistycznej oraz przygotowanie pomieszczeń na potrzeby Centrum Badawczo-Rozwojowego. Podstawowe cele planowanych inwestycji są następujące:

- rozbudowa parku maszynowego pozwalająca na istotne zwiększenie mocy produkcyjnych;
- rozbudowa zaplecza magazynowego pozwalająca na zmniejszenie kosztów magazynowania zewnętrznego oraz na istotne usprawnienie systemu zarządzania

zapasami wyrobów gotowych (realizowanie zasady FIFO, zwiększenie oferowanego poziomu jakości dostaw do odbiorców);

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

Główne zadania i wydatki poniesione w 2016 roku przedstawia poniższa tabela:

Zadanie inwestycyjne	tys. PLN
Linia produkcyjna (monoblok, pasteryzator , paletyzer, pakowaczka, transportery)	15 930
Magazyn opakowań	3 692
Wózki widłowe	1 857
Rozbudowa budynku socjalnego na potrzeby Centrum Badawczo-Rozwojowego	1 655
Oczyszczalnia ścieków	1 022
Pozostałe inwestycje	3 671
<b>Nakłady inwestycyjne razem</b>	<b>27 827</b>

W 2. kwartale 2017 wraz z oddaniem do użytkowania oczyszczalni ścieków Spółka zakończy program inwestycyjny opisany w Prospekcie Emisyjnym. W roku 2017, poza nakładami na dokończenie budowy oczyszczalni przewidywane są jedynie niewielkie zakupy oraz modernizacje podstawowej infrastruktury produkcyjnej.

#### 4.3 Wykorzystanie środków z emisji papierów wartościowych

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

Spółka przeznaczyła całość środków z emisji akcji na inwestycje w Zakładzie Produkcyjnym Dziadkowskie – Folwark.

Emitent wykorzystywał pozyskane środki sukcesywnie, realizując cele opisane w Prospekcie emisyjnym.

#### 4.4 Przewidywana sytuacja finansowa

Zarząd Spółki jest przekonany, iż poprzez zrealizowane inwestycje oraz kompetencje pracowników pozycjonuje się wśród najbardziej pożądanym producentów napojów. Bogate zaplecze badawczo-rozwojowe pozwala na opracowywanie konceptów produktowych zgodnych z trendami rynkowymi. Dzięki temu możliwe będzie utrzymanie aktualnych odbiorców oraz pozyskanie nowych i nowych rynków. Skala tego wzrostu – zdaniem Emitenta – będzie powiązana z sytuacją gospodarczą Unii Europejskiej i z globalną koniunkturą.

Spółka oczekuje, że efekty przeprowadzonych inwestycji oraz zmian w zarządzaniu pozwolą na kontynuację strategii rozwoju i zaowocują poprawą wyników finansowych.

#### **4.5 Polityka w zakresie wypłaty dywidendy**

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

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

Zgodnie z polityką w zakresie wypłaty dywidendy intencją Spółki jest przeznaczanie na dywidendę od 33% do 80% zysku netto, w zależności od potrzeb w zakresie płynności Spółki, począwszy od zysku za rok 2015. Na dzień sporządzenia niniejszego Sprawozdania Zarząd Spółki nie podjął decyzji odnośnie rekomendowania podziału zysku netto za 2016 r.

#### **4.6 Istotne pozycje pozabilansowe**

Na dzień 31 grudnia 2016 roku Grupa posiadała zobowiązania warunkowe wynikające z zabezpieczeń zawartych w umowach związanych z finansowaniem. Wartość tych zobowiązań nie przekraczała wartości wykazanych w sprawozdaniach finansowych w pozycji zobowiązań z tytułu kredytów oraz innych zobowiązań finansowych (leasingi), a także sald rozliczeń międzyokresowych przychodów związanych z dotacjami. Grupa nie posiadała innych zobowiązań pozabilansowych, w tym warunkowych. Grupa korzysta z gwarancji zarówno bankowych, jak i ubezpieczeniowych.

Na dzień 31 grudnia 2016 roku Grupa nie posiadała zobowiązań pośrednich i innych zobowiązań pozabilansowych.

#### **4.7 Prognozy wyników finansowych**

Spółka nie publikuje prognozy wyników na dany rok obrotowy.

#### **4.8 Zasady sporządzenia sprawozdań finansowych oraz podstawa publikacji raportu**

Niniejsze Sprawozdanie Zarządu z działalności zawiera informacje, których zakres został określony w § 91 -92 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim („Rozporządzenie”).

Na podstawie §83 ust. 7 Rozporządzenia w ramach niniejszego sprawozdania zamieszczone zostały również ujawnienia informacji wymagane dla Sprawozdania z działalności Jednostki Dominującej o którym mowa w §91 ust. 1 pkt 4 rozporządzenia i tym samym Emitent nie sporządzał odrębnego Sprawozdania z działalności Jednostki Dominującej.

Sprawozdanie finansowe spółki Krynica Vitamin zawarte w ramach raportu za rok obrotowy 2016 sporządzone zostało zgodnie z przepisami ustawy o rachunkowości z dnia 29 września 1994 roku. Skonsolidowane sprawozdanie finansowe roczne za 2016 r. zostało przygotowane

zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej w kształcie zatwierdzonym przez Unię Europejską.

## **5 Perspektywy rozwoju oraz ryzyka i zagrożenia**

### **5.1 Strategia**

Celem nadrzędnym Spółki oraz Grupy jest zwiększanie wartości Spółki dla jej akcjonariuszy. Strategią Grupy jest rozwój przychodów poprzez zdobywanie nowych rynków eksportowych oraz utrzymanie pozycji na rynku krajowym. Grupa dysponuje zasobami i kompetencjami pozwalającymi aspirować do roli innowatora w kreowaniu nowych konceptów napojowych. Strategia rozwoju polega również na ciągłej poprawie jakości produktów oraz obniżaniu kosztu jednostkowego produkcji. Spółka osiąga ten cel poprzez optymalizację łańcucha dostaw, ograniczanie strat w procesie produkcji i strat magazynowych, rozwój technologiczny oraz udoskonalanie procesu planowania produkcji i zarządzania zapasami.

Kolejnym obszarem strategii jest wspieranie obecnych klientów w rozwijaniu innowacyjnych produktów. Spółka utrzymuje dedykowane centrum R&D – punkt generacji oraz wdrożeń projektów. Kluczowym elementem innowacji jest elastyczność produkcji i możliwość stworzenia krótkich serii testowych. Spółka modyfikuje linie w ten sposób, aby zminimalizować straty przy krótkich seriach oraz zoptymalizować czas zmiany formatu opakowań.

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

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

Grupa będzie rozwijać swoją działalność dystrybuując produkty na polski i zagraniczne rynki. Ambicją Grupy jest zostanie liderem rozlewu napojów w puszkach w Europie Środkowej.

#### **Istotne nowe produkty Spółki**

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

W ofercie najnowszych produktów znajdują się następujące produkty wprowadzone w latach 2014-2016:

- napoje hipertoniczne z sokami owocowymi i witaminami dostarczające przede wszystkim energii;
- napoje izotoniczne skonstruowane w taki sposób, aby nawodnić organizm oraz optymalnie uzupełnić gospodarkę elektrolitów utraconych podczas wysiłku fizycznego;
- napoje na bazie naturalnych składników słodzone naturalnym ekstraktem owocowym, stewią, zawierające naturalne barwniki lub barwione koncentratami z owoców i warzyw;
- suplementy diety wzbogacone o soki owocowe oraz minerały i witaminy;
- napoje na bazie ekstraktów herbaty typu *Ice Tea*;
- napoje energetyzujące wzbogacone w m.in. witaminy, aminokwasy, żeńszeń i dodatki funkcjonalne, takie jak magnez;

- napoje na bazie naturalnego słodu tzw. malt-drinki, napoje maltowe;
- napoje niskoalkoholowe, m.in. cydry, alkopopy (na bazie wódek lub spirytusu);
- napoje z gamy „Zdrowy wybór” – 0,00% alkoholu;

W 4.kwartale 2016 roku zakończył się projekt opracowania technologii produkcji kawy z mlekiem w puszcze. Produkt jest już dostępny do sprzedaży i spotkał się z ogromnym zainteresowaniem odbiorców.

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

- napoje gazowane CSD;
- napoje z sokiem owocowym i cząstkami;
- napoje proteinowe;
- napoje funkcjonalne dedykowane dla określonej grupy konsumentów, wzbogacone minerałami, witaminami, zawierające dodatek wyselekcjonowanych ekstraktów i aminokwasów;
- napoje niskoalkoholowe na bazie piwa;
- napoje herbaciane na bazie ekstraktu świeżo parzonej herbaty typu *Brewed Tea*;
- napoje hipotoniczne z różnorodnej gamy smaków do wyboru, takich jak: jabłko, truskawka, czy ananas.

W zakresie powyższych grup produktowych obecnie trwają zaawansowane prace rozwojowe, których zakończenie planowane jest w 2017 roku.

## 5.2 Perspektywy i czynniki rozwoju

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

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

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

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

Zdaniem Spółki, czynnikiem który wpłynie istotnie na wyniki osiągane przez Spółkę w roku 2017 i następnych są przeprowadzone przez Spółkę działania inwestycyjne, które

doprowadziły m.in. do podwojenia zdolności produkcyjnych w wytwarzaniu napojów pakowanych w puszki aluminiowe.

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

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

### **Sytuacja gospodarcza w Polsce**

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

Należy pamiętać, że 60% wartości przychodów w roku 2016 stanowiła sprzedaż zrealizowana w ramach eksportu i wewnątrzwspólnotowej dostawy towarów. Głównymi rynkami eksportowymi są kraje takie jak: Niemcy, Czechy, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Holandia, Rumunia, Słowacja, Litwa, Palestyna, Gruzja. Tym samym koniunktura gospodarcza panująca w krajach Unii Europejskiej, jak również na Bliskim Wschodzie będzie miała kluczowe znaczenie dla osiągniętych przychodów z tytułu sprzedaży eksportowej.

### **Konkurencja na rynku napojów**

Spółka jest jednym z czołowych producentów napojów w Polsce i coraz bardziej liczącym się uczestnikiem rynku światowego. Spośród polskich producentów napojów energetycznych, które generują około 80% przychodów Spółki, Spółkę wyróżnia pełna elastyczność i możliwość pełnego dopasowania produktu do potrzeb klienta. Głównymi producentami napojów na rynku polskim, których Spółka postrzega jako bezpośrednich konkurentów są spółki FoodCare Sp. z o.o., która posiada w ofercie pełną gamę napojów energetycznych w markach własnych takich jak: Black, N-Gine, Blow, czy 4-Move i dysponuje podobnymi mocami produkcyjnymi co Spółka oraz spółka Sulimar sp. z o.o. rozwijająca swoją działalność w zakresie rozlewu usługowego marek własnych dla sieci handlowych.

Na rynku producentów europejskich Spółka coraz mocniej konkuruje z dużymi podmiotami, takimi jak Refresco Gerber N.V. z Holandii, którego Spółka postrzega jako bezpośredniego i najsilniejszego konkurenta. Refresco Gerber N.V. po zakupie w 2016 roku 100% udziałów spółki DIS B.V. dysponuje kilkoma liniami do rozlewu napojów w puszkach, we wszystkich wariantach pojemnościowych.

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

### **Wzrost skali działalności**

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

W minionych latach Spółka przeprowadziła wiele inwestycji ukierunkowanych na odtworzenie, jak i na podniesienie swoich zdolności produkcyjnych, wdrożenie nowych technologii i poprawę jakości swoich produktów. W szczególności w 2016 Spółka dokonała instalacji nowej linii produkcyjnej o maksymalnej wydajności produkcyjnej 60 tys. sztuk na godzinę, dokonała zakupu wielu innych urządzeń pomocniczych, m.in. do pakowania,



paletyzacji i laminacji opakowań. Spółka podwoiła swoje moce produkcyjne i aktualnie ma możliwość wyprodukowania do 350 milionów sztuk puszek rocznie.

### **Optymalizacja kosztów działalności**

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

- zakup linii produkcyjnej z systemem dozowania nalewu – obniżenie strat wsadu na linii produkcyjnej z poziomu 2,4% wielkości produkcji do poziomu 1%;
- wdrożenie systemu znakowania produktów Mobilny Magazynier, który ułatwia utrzymanie systemu magazynowania metodą FIFO, co wpływa na minimalizację strat magazynowych;
- projekt przejścia z oleju opałowego na olej popirolityczny wykorzystywany w procesie wytwarzania pary wodnej;
- projekt wymiany wózków widłowych napędzanych gazem propan-butan, na wózki widłowe napędzane energią elektryczną, co, poza efektem higienicznym, ograniczyło również poziom spalin, hałasu i emisji ciepła wewnątrz zakładu;
- projekt rekuperacji, mający na celu niższe zużycie energii i wody.

Podkreślić należy, że najważniejszym projektem optymalizacyjnym przeprowadzonym przez Spółkę było uruchomienie dwóch monobloków KHS (2015 i 2016), które dzięki zwiększonej precyzji nalewu zmniejszyły straty w zużyciu wsadu napojowego. Monobloki posiadają także funkcjonalność szybkiej zmiany formatu, dzięki czemu czas przebrojenia linii został istotnie skrócony.

Spółka rozbudowała własną bazę magazynową, co pozwoliło całkowicie wyeliminować korzystanie z magazynów zewnętrznych

### **Zawieranie umów przez Spółkę w zakresie działalności operacyjnej**

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

Spółka pracuje na standardowym wzorze umowy oraz warunków dostaw. Umowy z kluczowymi klientami negocjowane są i zawierane w przeważającej części w ostatnim kwartale roku poprzedzającego okres, którego będą dotyczyć. Umowy takie definiują minimalne wolumeny produkcji w danym okresie, ceny jednostkowe produktów oraz terminy realizacji poszczególnych zamówień przez Spółkę. Niektóre umowy z klientami zawierają także informacje o karach umownych za niewywiązanie się z deklarowanych wolumenów, czy terminów realizacji zamówień.

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

### **Perspektywy rozwoju**

Zarząd uważa, że wzrost realnego PKB w Polsce w roku 2017 utrzyma się na poziomie wzrostu z ostatnich dwóch lat, tj. w przedziale 3,3-3,5%. Jednak tempo wzrostu będzie częściowo uzależnione od sytuacji gospodarczej w całej Unii Europejskiej oraz od globalnej koniunktury. Przewiduje się, że w 2017 roku tendencje rynkowe polegające na stopniowym wzroście spożycia produktów spożywczych i napojów oraz wzroście wolumenu zamówień na napoje utrzymają się. Ponadto, Zarząd oczekuje, że w tym okresie koszty Spółki – poza amortyzacją –

wzrosną wolniej niż przychody. Zarząd oczekuje, że warunki polityczne i podatkowe dla prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce nie ulegną pogorszeniu.

### **5.3 Ryzyko prowadzonej działalności**

#### **Czynniki ryzyka związane z otoczeniem**

##### **Ryzyko związane z otoczeniem makroekonomicznym**

Działalność gospodarcza Emitenta prowadzona jest na rynku polskim, a także zagranicznym. Znaczna część przychodów Emitenta pochodzi z eksportu, dlatego na poziom przychodów Emitenta wpływ mają tendencje na rynkach światowych, głównie europejskim. Znaczący wpływ na wysokość osiąganych przychodów przez Emitenta ma tempo wzrostu PKB, poziom dochodów oraz wydatków gospodarstw domowych, poziom wynagrodzeń, kształtowanie się polityki fiskalnej oraz monetarnej. Pogorszenie koniunktury gospodarczej na rynku może wpłynąć na zmniejszenie wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych, siły nabywczej społeczeństwa i wysokości popytu konsumpcyjnego. Ewentualne spowolnienie gospodarcze na rynku może negatywnie wpłynąć na zakładaną przez Emitenta rentowność oraz planowaną dynamikę rozwoju.

##### **Ryzyko związane z koniunkturą w branży, w której działa Emitent**

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

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

##### **Ryzyko stóp procentowych**

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

##### **Ryzyko kursowe**

Ze względu na eksportowanie produktów Emitenta oraz współpracę z europejskimi sieciami handlowymi, czynnikiem ryzyka, z jakim Emitent ma do czynienia jest ryzyko wystąpienia niekorzystnych zmian kursów walutowych. Ryzyko to dotyczy szczególnie kursu wymiany waluty polskiej oraz euro, gdyż przychody ze sprzedaży produktów rozliczane w euro wyniosły w 2016 roku ok. 60% całkowitych przychodów Emitenta ze sprzedaży produktów i usług. Aprecjacja złotego względem euro może negatywnie wpłynąć na niektóre pozycje wyników finansowych, w szczególności na przychody ze sprzedaży produktów oraz należności z tytułu dostaw. Dodatkowo wahania kursów walutowych mogą negatywnie wpłynąć na kształtowanie się kosztów surowców i materiałów, w szczególności cukru oraz opakowań, stanowiących najważniejsze komponenty w kosztach produkcji Emitenta i których ceny są ściśle powiązane z kursem euro. Emitent nie stosuje zabezpieczeń przed ryzykiem kursowym. W związku z realizacją sprzedaży eksportowej Emitent korzysta w pewnym stopniu z hedgingu naturalnego.

### **Ryzyko związane ze zmianami cen surowców i materiałów**

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

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

Głównym komponentem wykorzystywanym przez Emitenta do produkcji jest cukier, dlatego też jego ceny w głównej mierze determinują stabilność kosztów działalności Emitenta. Na przestrzeni ostatnich kilkunastu miesięcy cena cukru cechowała się znaczącymi fluktuacjami, co stwarza ryzyko niekorzystnego wpływu na wyniki finansowe Emitenta. Trudno jest również przewidzieć planowany wpływ uwolnienia cen cukru na rynku od października 2017 bezpośrednio na cenę cukru.

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

### **Ryzyko związane z uzależnieniem od dostawców**

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

### **Ryzyko kredytu kupieckiego**

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

### **Ryzyko spadku cen produktów premium**

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

### **Ryzyko związane z dostępnością środków funduszy Unii Europejskiej**

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

### **Ryzyko pojawienia się nowych mocy produkcyjnych**

Znaczącą część przychodów Emitenta z działalności operacyjnej stanowi sprzedaż na rzecz pięciu kluczowych klientów. Nie można wykluczyć, że klienci Emitenta, w szczególności większe sieci handlowe, wprowadzą własne linie produkcyjne produktów, które obecnie dostarcza im Emitent i rozpoczną produkcję napojów we własnym zakresie. Ewentualne wprowadzenie własnych linii produkcyjnych przez klientów Emitenta miałyby niekorzystny wpływ na wyniki finansowe Spółki.

### **Ryzyko uzależnienia od kluczowych odbiorców**

Znaczącą część przychodów Emitenta z działalności operacyjnej stanowi sprzedaż na rzecz pięciu kluczowych klientów, z którymi Emitent współpracuje od kilku lat. Nie można wykluczyć, że na skutek rozwoju konkurencji, kluczowi klienci rozpoczną współpracę z innymi producentami napojów lub rozpoczną produkcję napojów we własnym zakresie, co mogłoby mieć niekorzystny wpływ na wyniki finansowe Spółki. W roku 2016 suma przychodów od pięciu największych odbiorców Emitenta stanowiła około 51% całkowitych przychodów Spółki.

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

#### **Ryzyko związane z utratą kluczowych członków kadry kierowniczej**

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

#### **Ryzyko związane z postępowaniami sądowymi i administracyjnymi**

Działalność Emitenta w branży produkcyjnej rodzi potencjalne ryzyko związane z ewentualnymi roszczeniami klientów w odniesieniu do świadczonych usług. Powstałe roszczenia mogą w negatywny sposób wpłynąć na renomę Emitenta, a w konsekwencji na wyniki finansowe.

#### **Ryzyko związane z dokonywaniem transakcji w ramach Grupy Kapitałowej Spółki**

Rozliczenia transakcji wewnątrz Grupy Kapitałowej Spółki powinny być zawierane na zasadach rynkowych. Zgodnie z najlepszą wiedzą Emitenta, stosowane w rozliczeniach wewnątrzgrupowych ceny, odpowiadają ich poziomom rynkowym. Jednak nie można w sposób jednoznaczny wykluczyć, że analiza przeprowadzona przez organy podatkowe będzie

skutkować odmienną od stanowiska Emitenta interpretacją podatkową zaistniałych zdarzeń gospodarczych. Odmienna interpretacja przepisów przez organy podatkowe może prowadzić do powstania dodatkowych zobowiązań z tytułu podatku, a tym samym wpłynąć negatywnie na osiągnięte wyniki.

#### **Ryzyko związane z sezonowością przychodów**

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

#### **Ryzyko związane z działalnością podmiotów konkurencyjnych**

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

#### **Ryzyko związane z utratą płynności finansowej**

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

#### **Ryzyko związane z nieściągalnością wierzytelności**

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

#### **Ryzyko utraty kluczowych odbiorców**

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

W lutym 2016 r. Emitent wypowiedział umowę o współpracy ze spółką TSI GmbH. Termin wypowiedzenia minął 31.08.2016 roku. Obroty zrealizowane ze spółką TSI wyniosły w roku

2016 ok 17,3 mln PLN. Głównym powodem wypowiedzenia ww. umowy była odmowa spółki TSI renegotjacji zapisów dających tej spółce prawo wyłączności terytorialnej w reprezentowaniu Emitenta na rynkach niemieckojęzycznych. Zdaniem Emitenta współpraca pomiędzy Emitentem a TSI będzie kontynuowana jednakże ulegnie zmniejszeniu.

#### **Ryzyko wystąpienia zdarzeń losowych**

Emitent jest narażony na wystąpienie zdarzeń nadzwyczajnych, takich jak awarie – zarówno w obrębie zakładów, jak i zewnętrzne, np. sieci elektrycznych, katastrofy, w tym naturalne, działania wojenne i inne. Mogą one skutkować zmniejszeniem efektywności produkcji albo jej całkowitym zaprzestaniem. W takiej sytuacji Emitent jest narażony na zmniejszenie przychodów, poniesienie dodatkowych kosztów z tytułu napraw bądź sprowadzenia produktów z innych zakładów, a także może być zobowiązany do zapłaty kar umownych z tytułu niewykonania bądź nienależytego wykonania umowy z klientem. Wskazane okoliczności mogą mieć znaczący, negatywny wpływ na działalność i sytuację finansową Emitenta.

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

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

#### **Ryzyko czynnika ludzkiego**

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

#### **Ryzyko wypadków przy pracy**

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

#### **Ryzyko konkurencji**

Emitent narażony jest na ryzyko konkurencji, gdyż branża rozlewnicza jest branżą wysoce konkurencyjną, w której kluczową rolę odgrywa efektywność produkcji i ciągła dbałość o optymalizację kosztową. Dodatkowo na polskim rynku konkurencją dla Emitenta stanowią światowi producenci napojów, którzy, korzystając z efektu skali i dotychczasowych doświadczeń, są w stanie oferować konkurencyjne produkty. Ze względu na profil, a także

szeroki zasięg geograficzny działalności, Spółka do grona swoich konkurentów zalicza szereg podmiotów i zakładów zajmujących się produkcją napojów energetycznych i funkcjonalnych w Polsce i na świecie.

#### **Ryzyko niesolidnych dostawców materiałów i ponoszenia kosztów kar umownych**

Spółka pozyskuje surowce i materiały do produkcji swoich wyrobów od niezależnych podmiotów zewnętrznych. Ewentualny spadek jakości surowców i materiałów dostarczanych Spółce może skutkować opóźnieniem realizacji zamówień, co z kolei może powodować konieczność poniesienia przez Spółkę dodatkowych, nieprzewidzianych kosztów, w tym związanych z zapłatami kar umownych za opóźnienia w realizacji zawartych umów.

#### **Ryzyko związane z awarią maszyn wykorzystywanych w działalności Spółki**

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

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

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

#### **Ryzyko związane z odnawianiem umów handlowych**

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

#### **Ryzyko audytów przeprowadzanych przez klientów Emitenta**

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

#### **Ryzyko związane z produkcją napojów zbliżonych do napojów konkurencji**

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

### **Ryzyko związane z niewystarczającą ochroną ubezpieczeniową**

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

Nie można jednak wykluczyć, że ubezpieczenie będzie niewystarczające do pokrycia szkód poniesionych przez Emitenta bądź uregulowania roszczeń skierowanych przeciwko Emitentowi. Istnieje również możliwość odmowy wypłacenia odszkodowania przez ubezpieczyciela bądź przedłużającego się postępowania mającego na celu ustalenie rozmiaru szkody i należnego Emitentowi odszkodowania. W takim wypadku Emitent będzie musiał naprawić szkody z własnych środków, co będzie miało przełożenie na wynik finansowy. Jeżeli pokrycie szkód przez Emitenta ze środków własnych będzie spowodowane opóźnieniami w wypłacie odszkodowania, operacja taka będzie miała negatywny wpływ na płynność finansową Emitenta.

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

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

### **Ryzyko związane z korzystaniem z kredytów przez Emitenta**

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

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

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

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

### **Ryzyko związane z obciążeniem majątku**

W sytuacji niewywiązywania się przez Emitenta ze zobowiązań, w szczególności wynikających z umów dotyczących finansowania, Emitent jest narażony na dochodzenie przez wierzycieli zaspokojenia z majątku, na którym ustanowione zostały zabezpieczenia. Umowy kredytowe Emitenta są zabezpieczone m.in. hipotekami umownymi na nieruchomościach Emitenta. W przypadku nieregulowania zobowiązań Emitenta z tytułu kredytów, bank może wsząć postępowanie egzekucyjne i doprowadzić do zbycia nieruchomości Emitenta w drodze licytacji. Sytuacja taka pozbawiłaby Emitenta ważnego aktywa, jakim jest nieruchomość, na



której znajduje się zakład produkcyjny. Spowodowałyby to również konieczność wynajmowania gruntu w celu prowadzenia dalszej działalności na tym terenie, tym samym generując dodatkową znaczącą pozycję kosztową i wpływając negatywnie na wynik finansowy Emitenta.

#### **Ryzyko związane z niezrealizowaniem strategii**

Głównymi celami Spółki/Grupy są: umacnianie czołowej pozycji na rynku polskim w zakresie produkcji napojów, zdobycie silnej pozycji na rynkach zagranicznych, ciągłe poprawianie jakości produktów, obniżanie kosztów jednostkowych produkcji oraz wspieranie klientów w rozwijaniu innowacyjnych produktów.

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

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

#### **Ryzyko przeszacowania wartości rynkowej niektórych składników majątku**

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

#### **Ryzyko związane z powiązaniem rodzinnymi między członkami organów zarządzających i nadzorczych**

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

#### **Czynniki ryzyka regulacyjne**

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

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

Należy zaznaczyć, że Spółka nie ma wpływu na kształtowanie się przepisów prawa oraz ich interpretacji, może jedynie z zachowaniem wszelkiej staranności dostosowywać się do

zmieniającego otoczenia prawnego. Taka postawa nie eliminuje jednak całkowicie ryzyka prezentowania odmiennych stanowisk w interpretacji przepisów po stronie Spółki oraz organów administracyjnych czy sądów. Każda rozbieżność stanowisk może skutkować powstaniem zobowiązań finansowych Spółki, a tym samym wpłynąć negatywnie na osiągnięte wyniki finansowe.

#### **Ryzyko związane z prawem pracy**

Z uwagi na specyfikę działalności Emitenta szczególne znaczenie mogą mieć zmiany przepisów dotyczących zatrudniania obcokrajowców oraz pracowników tymczasowych, przede wszystkim w zakresie wymogów związanych z zabezpieczeniem socjalnym tych pracowników, zapewnianym przez pracodawcę. Zmiany w tym obszarze mogą mieć istotny wpływ na poziom kosztów ponoszonych przez Emitenta. Dodatkowo, znaczący wpływ na działalność Spółki mogą mieć zmiany w prawie pracy dotyczące obostrzeń w zakresie zatrudniania pracowników na podstawie umów cywilnoprawnych, a także wprowadzane podwyżki płacy minimalnej, które zwiększają koszty pracy ponoszone przez Emitenta.

#### **Ryzyko związane ze zmianami prawa podatkowego**

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

#### **Ryzyko związane z wprowadzeniem przepisów zaostrzających zasady sprzedaży produktów Emitenta**

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

#### **Ryzyko związane z nieprzebraniem przepisów prawa żywnościowego**

Działalność Spółki podlega regulacjom unijnego oraz polskiego prawa żywnościowego. Przepisy prawa żywnościowego nakładają na Spółkę szereg obowiązków, mających na celu zapewnienie wysokiej jakości produktów przeznaczonych dla konsumentów. Obowiązki wynikające z regulacji prawa żywnościowego dotyczą m.in. składu wyrobów i substancji specjalnych do nich dodawanych oraz etykietowania produktów. W związku z powyższym istnieje ryzyko niewypełnienia przez Spółkę określonych obowiązków nakładanych przez przepisy prawa żywnościowego, a co za tym idzie, ryzyko zastosowania wobec Spółki sankcji administracyjnych lub karnych, w tym m.in. nałożenie grzywny, ograniczenie lub zakazanie wprowadzania produktów do obrotu, wprowadzenie odpowiednich procedur sanitarnych w

zakładach produkcyjnych Spółki. Ewentualne zastosowanie sankcji może negatywnie wpłynąć na proces produkcji wyrobów oraz skutkować przedłużeniem realizacji zleceń, co z kolei może powodować konieczność poniesienia przez Spółkę dodatkowych kosztów, w tym związanych z zapłatami kar umownych za opóźnienia w realizacji dostaw. Nałożenie na Spółkę sankcji może skutkować także spadkiem renomy Spółki jako producenta napojów, co może mieć negatywny wpływ na wyniki finansowe Spółki.

## 6 Oświadczenie o stosowaniu ładu korporacyjnego

### 6.1 Zbiór stosowanych zasad ładu korporacyjnego

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

Rada Giełdy w dniu 13 października 2015 r. podjęła uchwałę w sprawie przyjęcia nowego zbioru zasad ładu korporacyjnego pod nazwą „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW 2016”, które weszły w życie z dniem 1 stycznia 2016 r. („Dobre Praktyki 2016”).

Intencją Spółki jest dążenie do zapewnienia jak największej transparentności swoich działań, w szczególności w zakresie należytej jakości komunikacji z Inwestorami oraz ochrony praw akcjonariuszy, także w kwestiach nieregulowanych przez prawo powszechnie obowiązujące. Stąd w Informacji na temat stanu stosowania przez Spółkę rekomendacji i zasad zawartych w zbiorze Dobre Praktyki 2016 Spółka zadeklarowała stosowanie wszystkich zasad Dobrych Praktyk 2016, z zastrzeżeniem następujących zasad od stosowania których Spółka odstąpiła:

- rekomendacja zawarta w części I.R.2. – *Jeżeli spółka prowadzi działalność sponsoringową, charytatywną lub inną o zbliżonym charakterze, zamieszcza w rocznym sprawozdaniu z działalności informację na temat prowadzonej polityki w tym zakresie.* – zasada nie jest stosowana ponieważ Spółka nie prowadzi działalności sponsoringowej, charytatywnej lub innej o zbliżonym charakterze. W przypadku podjęcia takiej działalności Spółka deklaruje intencję informowania o takiej działalności w sprawozdaniu rocznym;
- zasada zawarta w części I.Z.1.20. - *zapis przebiegu obrad walnego zgromadzenia, w formie audio lub video* – zasada nie jest stosowana, gdyż w ocenie Spółki wykonywanie obowiązków informacyjnych zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa, w szczególności poprzez publikowanie stosownych raportów bieżących oraz zamieszczanie odpowiednich informacji na swojej stronie internetowej, zapewnia akcjonariuszom dostęp do wszystkich istotnych informacji nt. walnych zgromadzeń.
- zasada zawarta w części I.Z.2. – *Spółka, której akcje zakwalifikowane są do indeksów giełdowych WIG20 lub mWIG40, zapewnia dostępność swojej strony internetowej również w języku angielskim, przynajmniej w zakresie wskazanym w zasadzie I.Z.1. Niniejszą zasadę powinny stosować również spółki spoza powyższych indeksów, jeżeli przemawia za tym struktura ich akcjonariatu lub charakter i zakres prowadzonej działalności* – zasada nie dotyczy Spółki, ponieważ Spółka nie stosuje zasady dostępności całości strony internetowej w języku angielskim, jednakże nie wyklucza stosowania w pełni zasady I.Z.2. w przyszłości;
- rekomendacja zawarta w części IV.R.3. – *Spółka dąży do tego, aby w sytuacji gdy papiery wartościowe wyemitowane przez spółkę są przedmiotem obrotu w różnych krajach (lub na różnych rynkach) i w ramach różnych systemów prawnych, realizacja zdarzeń korporacyjnych związanych z nabycie praw po stronie akcjonariusza*

*następowała w tych samych terminach we wszystkich krajach, w których są one notowane. – zasada nie dotyczy Spółki z uwagi na fakt, iż papiery wartościowe Krynica Vitamin S.A. są przedmiotem publicznego obrotu wyłącznie na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.*

- *zasada zawarta w części IV.Z.2 – jeżeli jest to uzasadnione z uwagi na strukturę akcjonariatu spółki, spółka zapewnia powszechnie dostępną transmisję obrad walnego zgromadzenia w czasie rzeczywistym – zasada nie jest stosowana z uwagi na fakt, iż Spółka nie jest w stanie zapewnić obecnie infrastruktury niezbędnej dla sprawnego przeprowadzenia walnego zgromadzenia przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej;*
- *zasada zawarta w części V.Z.6. - Spółka określa w regulacjach wewnętrznych kryteria i okoliczności, w których może dojść w spółce do konfliktu interesów, a także zasady postępowania w obliczu konfliktu interesów lub możliwości jego zaistnienia. Regulacje wewnętrzne spółki uwzględniają między innymi sposoby zapobiegania, identyfikacji i rozwiązywania konfliktów interesów, a także zasady wyłączenia członka zarządu lub rady nadzorczej od udziału w rozpatrywaniu sprawy objętej lub zagrożonej konfliktem interesów - W chwili obecnej w Spółce nie funkcjonuje odrębna procedura regulująca kwestię konfliktu interesów, oraz zasad postępowania w obliczu jego zaistnienia. Zdaniem Emitenta obowiązujące zapisy dotyczące możliwości wystąpienia konfliktu interesów zawarte w obecnych regulacjach wewnętrznych są wystarczające;*
- *rekomendacja zawarta w części VI.R.3. - Jeżeli w radzie nadzorczej funkcjonuje komitet do spraw wynagrodzeń, w zakresie jego funkcjonowania ma zastosowanie zasada II.Z.7. – zasada nie dotyczy Spółki, ponieważ w chwili obecnej w Spółce nie funkcjonuje komitet do spraw wynagrodzeń;*
- *zasada zawarta w części VI.Z.4. - Spółka w sprawozdaniu z działalności przedstawia raport na temat polityki wynagrodzeń, zawierający co najmniej:*
  - 1) ogólną informację na temat przyjętego w spółce systemu wynagrodzeń,*
  - 2) informacje na temat warunków i wysokości wynagrodzenia każdego z członków zarządu, w podziale na stałe i zmienne składniki wynagrodzenia, ze wskazaniem kluczowych parametrów ustalania zmiennych składników wynagrodzenia i zasad wypłaty odpraw oraz innych płatności z tytułu rozwiązania stosunku pracy, zlecenia lub innego stosunku prawnego o podobnym charakterze – oddzielnie dla spółki i każdej jednostki wchodzącej w skład grupy kapitałowej,*
  - 3) informacje na temat przysługujących poszczególnym członkom zarządu i kluczowym menedżerom pozafinansowych składników wynagrodzenia,*
  - 4) wskazanie istotnych zmian, które w ciągu ostatniego roku obrotowego nastąpiły w polityce wynagrodzeń, lub informację o ich braku,*
  - 5) ocenę funkcjonowania polityki wynagrodzeń z punktu widzenia realizacji jej celów, w szczególności długoterminowego wzrostu wartości dla akcjonariuszy i stabilności funkcjonowania przedsiębiorstwa*

Zasada nie jest stosowana ponieważ mając na względzie w szczególności ochronę tajemnicy przedsiębiorstwa oraz konkurencyjność branży, a przy tym regulacje prawne obowiązujące spółki notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. co do sposobu i zakresu prezentacji informacji w zakresie danych dotyczących wynagrodzeń, Spółka wyjaśnia, że informacje na temat warunków i wysokości wynagrodzeń będą upubliczniane przez Spółkę przede wszystkim zgodnie z aktualnymi przepisami powszechnie obowiązującego prawa.

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

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

## **6.3 Akcje i akcjonariat**

### **6.3.1 Struktura kapitału zakładowego**

Kapitał zakładowy Emitenta na dzień 31 grudnia 2016 roku wynosił 18.377.719,50 złotych i dzielił się na:

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

Łączna ilość akcji Emitenta wynosi 12.251.813 akcji o wartości nominalnej 1,50 złoty każda. Wszystkie akcje Emitenta są akcjami zwykłymi na okaziciela i nie podlegają zamianie na akcje imienne. Wszystkie akcje Emitenta są dopuszczone do obrotu giełdowego na rynku regulowanym.

### **6.3.2 Akcje własne**

Na dzień 31 grudnia 2016 roku Emitent nie posiadał akcji własnych.

### **6.3.3 Struktura akcjonariatu**

Według najlepszej wiedzy Zarządu Emitenta, na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania znacznymi akcjonariuszami Spółki byli:

- FRAM Fundusz Inwestycyjny Zamknięty, który posiada 4.929.935 akcji Spółki stanowiących 40,24% kapitału zakładowego Spółki, które łącznie uprawniają do wykonywania 4.929.935 głosów na Walnym Zgromadzeniu, co stanowi 40,24% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu;
- Zinat Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, która posiada 5.663.716 akcji Spółki stanowiących 46,23% kapitału zakładowego Spółki, które łącznie uprawniają do wykonywania 5.663.716 głosów na Walnym Zgromadzeniu, co stanowi 46,23% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu.

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

Na dzień 31 grudnia 2016 roku jedynym wspólnikiem spółki Zinat Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością był Piotr Czachorowski, prezes Zarządu Emitenta.

#### 6.3.4 Wykaz akcji Spółki w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących

Według wiedzy Zarządu Emitenta na dzień sporządzenia niniejszego Sprawozdania oraz na dzień 31 grudnia 2016 r. akcje Emitenta znajdują się w posiadaniu następujących osób zarządzających i nadzorujących:

Osoba zarządzająca/nadzorująca	Ilość akcji/ głosów	Udział % w kapitale zakładowym oraz w ogólnej liczbie głosów	Wartość nominalna akcji
Piotr Czachorowski – Prezes Zarządu Emitenta*	5.663.716	46,23%	8.495.574,00

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

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

#### 6.3.5 Ograniczenia związane z papierami wartościowymi

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

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

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

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

#### 6.4 Specjalne uprawnienia kontrolne

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

## **6.5 Władze**

### **6.5.1 Zarząd**

#### **6.5.1.1 Skład osobowy**

W roku obrotowym 2016 Zarządu Spółki działał w następującym składzie:

##### Od 1 stycznia 2016 do 30 września 2016

Pan Piotr Czachorowski – Prezes Zarządu

Pan Robert Legierski – Członek Zarządu

W dniu 23 września 2016 pan Robert Legierski złożył rezygnację z pełnienia funkcji członka zarządu ze skutkiem na dzień 30 września 2016, godz. 23.50

##### Od 3 października 2016 do chwili obecnej:

Pan Piotr Czachorowski – Prezes Zarządu

Pani Agnieszka Donica – Członek Zarządu

W dniu 3 października 2016 Rada Nadzorcza Spółki powołała panią Agnieszkę Donicę na stanowisko członka Zarządu Spółki.

Kadencja obecnego Zarządu Spółki upływa w dniu 3 października 2019 roku, jednak mandat ww. członka Zarządu wygaśnie z dniem odbycia Walnego Zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za rok 2018 (3-letnia kadencja za okres od października 2016 roku do października 2019 roku).

#### **6.5.1.2 Opis zasad dotyczących powoływania i odwoływania osób zarządzających**

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

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

#### **6.5.1.3 Kompetencje i uprawnienia Zarządu**

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

może być odwołana w każdym czasie poprzez pisemne oświadczenie skierowane do prokurenta i podpisane przez któregokolwiek z członków Zarządu.

#### 6.5.1.4 Wynagrodzenie Zarządu

Członkowie Zarządu Emitenta otrzymywali w roku 2016 wynagrodzenie z tytułu pełnienia swoich funkcji w wysokości 8.000 PLN miesięcznie. Dodatkowo, z Prezesem Zarządu jest zawarta umowa cywilno-prawna w zakresie świadczenia usług doradczych oraz umowy wymienione w rozdziale „*Transakcje z podmiotami Powiązanymi*”. Członkowie Zarządu otrzymywali również świadczenia z tytułu świadczenia usług doradczych.

Łączna wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści dla członków Zarządu Emitenta (zarówno obecnych, jak nie pełniących już swojej funkcji) za rok obrotowy zakończony w dniu 31 grudnia 2016 roku wyniosła 1.198 tys. PLN i obejmuje wynagrodzenia otrzymane z tytułu świadczenia usług w ramach umów cywilnoprawnych (kwoty ujęte brutto razem z podatkiem VAT) oraz wynagrodzenia otrzymane z tytułu pełnienia funkcji w Zarządzie. Członkom Zarządu przysługuje prawo korzystania ze świadczenia prywatnej opieki medycznej.

Na dzień 31 grudnia 2016 roku w Spółce oraz Spółce Zależnej nie występowały świadczenia warunkowe lub odroczone, przysługujące członkom Zarządu, poza świadczeniami opisanymi w rozdziale „*Transakcje z Podmiotami Powiązanymi*”. Członkowie Zarządu Emitenta nie otrzymywali i nie otrzymują wynagrodzenia ani innych świadczeń od Spółki Zależnej.

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

Poniżej przedstawiono informacje na temat wynagrodzeń, premii i nagród oraz pozostałych świadczeń wypłaconych lub należnych członkom Zarządu Emitenta w roku obrotowym zakończonym w dniu 31 grudnia 2016 roku.

Imię i nazwisko	Stanowisko	Rok zakończony 31 grudnia 2016
		(w tys. zł)
Piotr Czachorowski	Prezes Zarządu	527
Agnieszka Donica	Członek Zarządu	96
Robert Legierski	Członek Zarządu	575

#### 6.5.2 Rada Nadzorcza

##### 6.5.2.1 Skład osobowy

W roku obrotowym 2016 Rada Nadzorcza działała w następującym składzie:

##### 1 stycznia 2016 – 29 czerwca 2016

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



W dniu 20 czerwca 2016 Spółka powzięła informację o złożeniu rezygnacji z pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej przez panią Ewę Cieślę ze skutkiem na dzień 29 czerwca 2016  
29 czerwca 2016 – do chwili sporządzenia niniejszego sprawozdania

Pan Rafał Mania – Przewodniczący Rady Nadzorczej

Pan Witold Jesionowski – Członek Rady Nadzorczej

Pan Bartosz Czachorowski – Członek Rady Nadzorczej

Pan Konrad Subda – Członek Rady Nadzorczej

Pan Jacek Czeladko – Członek Rady Nadzorczej

Pan Adam Rosh – Członek Rady Nadzorczej

W dniu 29 czerwca 2016 Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Spółki powołało z tym samym dniem w skład Rady Nadzorczej Spółki pana Witolda Jesionowskiego

#### **6.5.2.2 Kompetencje i uprawnienia Rady Nadzorczej**

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

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

### **6.5.2.3 Komitet Audytu**

Komitet Audytu powołany został w ramach Rady Nadzorczej uchwałą Rady Nadzorczej z dnia 12 sierpnia 2015 roku. Członkami Komitetu Audytu są: Pan Bartosz Czachorowski, Pan Jacek Czeladko oraz Pan Adam Rosz. Pan Jacek Czeladko oraz Pan Adam Rosz spełniają kryterium niezależności, w rozumieniu Dobrych Praktyk oraz w rozumieniu Ustawy o Biegłych Rewidentach. Ponadto Pan Jacek Czeladko, zgodnie z art. 86 ust. 4 Ustawy o Biegłych Rewidentach, posiada kwalifikacje w dziedzinie rachunkowości lub rewizji finansowej.

Do zadań Komitetu Audytu należy w szczególności monitorowanie procesu sprawozdawczości finansowej, monitorowanie skuteczności systemów kontroli wewnętrznej, audytu wewnętrznego, monitorowanie wykonywania czynności rewizji finansowej, monitorowanie niezależności biegłego rewidenta i podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych. Komitet Audytu funkcjonuje na podstawie regulaminu, zatwierdzonego przez Radę Nadzorczą. Komitet Audytu swoją działalność realizował poprzez odbywanie regulaminowych posiedzeń Komitetu Audytu i następnie wyrażanie opinii i przekazywanie rekomendacji Radzie Nadzorczej. Przedmiotem stałych działań Komitetu Audytu jest monitorowanie prac związanych z procesem sporządzania oraz rewizją sprawozdań finansowych Spółki. W ramach swoich regulaminowych uprawnień Komitet Audytu badał kwestię niezależności biegłego rewidenta badającego sprawozdania finansowe Spółki, jak i osób nią zarządzających oraz nadzorujących. Niezależność została potwierdzona na podstawie oświadczeń złożonych przez biegłego rewidenta i niezależności osobistej biegłego rewidenta w stosunku do Spółki. Komitet monitorował prawidłowość sporządzania przez Spółkę sprawozdań finansowych. Komitet Audytu na bieżąco monitorował również proces sprawozdawczości finansowej. Komitet Audytu dokonał również przeglądu niniejszego Sprawozdania z działalności Spółki uznając, że przedstawione dane liczbowe i fakty obrazują prawdziwy i rzetelny stan rzeczy.

### **6.5.2.4 Wynagrodzenie Rady Nadzorczej**

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

Wysokość wynagrodzenia otrzymana w roku 2016 przez członków Rady Nadzorczej tj. Rafała Manię, Bartosza Czachorowskiego, Konrada Subdę, Jacka Czeladko oraz Adama Rosza wyniosła 7.200 PLN na osobę. Pani Ewa Cieśla w roku 2016 w okresie pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej otrzymała wynagrodzenie w wysokości 3.600 PLN; pan Witold Jesionowski w roku 2016 w okresie pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej otrzymał wynagrodzenie w wysokości 3.600 PLN. Tym samym, łączna wysokość wynagrodzeń w roku 2016 dla osób nadzorujących wyniosła 43.200 PLN.

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

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

### **Zwołanie Walnego Zgromadzenia**

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

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

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

### **Kompetencje Walnego Zgromadzenia**

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

Zgodnie z KSH do kompetencji Walnego Zgromadzenia należą w szczególności:

- rozpatrzenie i zatwierdzenie sprawozdania Zarządu z działalności Spółki oraz sprawozdania finansowego za ubiegły rok obrotowy oraz udzielenie absolutorium członkom Zarządu i Rady Nadzorczej z wykonania przez nich obowiązków;
- postanowienia dotyczące roszczeń o naprawienie szkody wyrządzonej przy zawiązywaniu Spółki lub sprawowaniu zarządu albo nadzoru;
- zbycie i wydzierżawienie przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części oraz ustanowienie na nich ograniczonego prawa rzeczowego;
- nabycie i zbycie nieruchomości, użytkowania wieczystego lub udziału w nieruchomości;
- emisja obligacji zamiennych lub z prawem pierwszeństwa i emisja warrantów subskrypcyjnych, o których mowa w art. 453 § 2 KSH;
- nabycie akcji własnych w celu umorzenia, umorzenie oraz obniżenie kapitału zakładowego Spółki;
- zawarcie umowy o zarządzanie spółką zależną;
- powzięcie uchwały o podziale zysku albo pokryciu straty;

- zmiana Statutu;
- podwyższenie lub obniżenie kapitału zakładowego.

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

Ponadto, Statut Spółki przewiduje następujące kompetencje Walnego Zgromadzenia:

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

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

### **Uprawnienia akcjonariuszy dotyczące walnych zgromadzeń**

Zgodnie z art. 406<sup>1</sup> § 1 Kodeksu spółek handlowych prawo uczestniczenia w walnym zgromadzeniu spółki mają osoby będące akcjonariuszami spółki na szesnaście dni przed datą walnego zgromadzenia (dzień rejestracji uczestnictwa w walnym zgromadzeniu).

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

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

### **6.7 Opis zasad zmiany statutu**

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

## **7 Pozostałe informacje**

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

Postępowania prowadzone przez Grupę w roku kalendarzowym zakończonym 31 grudnia 2016 roku dotyczyły głównie egzekucji wierzytelności Spółki. Wartość żadnego z tych postępowań nie przekroczyła kwoty 350 tys. PLN, przy czym znacznej części wierzytelności nie udało się wyegzekwować z uwagi na bezskuteczność egzekucji i umorzenie postępowania. W

ocenie Spółki, prowadzone postępowania nie miały i nie będą miały istotnego wpływu na sytuację finansową lub rentowność Grupy.

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

W marcu 2016 roku Emitent otrzymał postanowienie sądu w Hamburgu zakazujące Emitentowi sprzedaży produktów oraz prowadzenia negocjacji handlowych z klientami z rynków niemieckojęzycznych pod rygorem grzywny do 500 000 euro lub 6 miesięcy więzienia za każde naruszenie. Postanowienie to zostało wydane na wniosek spółki TSI GmbH, która miała umowną wyłączność w ww. działaniach do dnia 31.08.2016 (umowa z TSI GmbH została przez Emitenta wypowiedziana). Emitent odwołał się od ww. postanowienia, jednakże sąd w Hamburgu nie uwzględnił odwołania Emitenta w całości, obniżając jedynie wartość przedmiotu sporu, co wpłynęło na zmniejszenie kosztów postępowania poniesionych przez stronę postępowania. Wyżej wymienione postanowienie sądu w Hamburgu obowiązywało do dnia 31.06.2016, tj. do dnia rozwiązania umowy łączącej strony zawiązanego sporu.

Emitent identyfikował również ryzyko sporu sądowego ze spółką Warwin S.A. Spółka Warwin SA złożyła do Emitenta roszczenie w związku z wadliwą – zdaniem Warwin S.A. – realizacją umowy dostawy i produkcji. Wysokość roszczeń zgłaszanych przez Warwin S.A. wahała się w przedziale od ok. 70 000 PLN do 950 000 PLN. W efekcie wniesienia przez Emitenta pozwu o wydanie nakazu zapłaty przeciwko Warwin S.A. tytułem niespłaconych wierzytelności przysługujących Emitentowi wobec Warwin S.A. zostały podjęte rozmowy ugodowe zakończone podpisaniem ugody sądowej pomiędzy stronami.

## **7.2 Podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych**

Rada Nadzorcza Spółki, działając na podstawie art. 384 §1 Kodeksu spółek handlowych w zw. z §9 ust. 7 pkt 6 Statutu Spółki dokonała w dniu 30 maja 2016 roku wyboru podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych tj. Grant Thornton Frąckowiak sp. z o.o. sp. k. z siedzibą w Poznaniu do zbadania jednostkowego sprawozdania finansowego Spółki za rok obrotowy 2016 oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Spółki za rok obrotowy 2016 oraz do przeglądu skonsolidowanego raportu za I półrocze 2016. Emitent zawarł umowę z ww. podmiotem w dniu 13 czerwca 2016 roku. Wynagrodzenie ryczałtowe należne biegłemu rewidentowi wynosi łącznie 34.100 złotych. Ww. wynagrodzenie składa się z następujących kwot składowych:

- z kwoty 28.500 złotych za badanie jednostkowego sprawozdania finansowego, wyrażenia o nim opinii i sporządzenia raportu z badania; badaniu jednostkowego sprawozdania (w ramach ww. wynagrodzenia) towarzyszyły konsultacje doradcy podatkowego oraz
- z kwoty 5.600 złotych za badanie skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej KV, wyrażenia o nim opinii i sporządzenia raportu z badania.

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

Umowny termin zakończenia prac został ustalony na 30 kwietnia 2017 roku.

Wymieniony powyżej biegły rewident zbadał również sprawozdania jednostkowe Emitenta oraz skonsolidowane Grupy za rok 2015 zarówno wg przepisów Ustawy o Rachunkowości, jak i wg międzynarodowych standardów sprawozdawczości finansowej. Wynagrodzenie spółki Grant Thornton Frąckowiak sp. z o.o. sp. k. z tytułu badania jednostkowego sprawozdania

finansowego Emitenta sporządzonego zgodnie z Ustawą o Rachunkowości wynosiło 29.000 złotych, a wynagrodzenie z tytułu badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy sporządzonego z wg międzynarodowych standardów sprawozdawczości finansowej wynosiło 6.000 złotych.

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

### **7.3 Zagadnienia dotyczące środowiska naturalnego**

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

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

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

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

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

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

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

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

## 7.4 Informacja o zatrudnieniu

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

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

	od 01.01 do 31.12.2016	od 01.01 do 31.12.2015
Pracownicy umysłowi	63	44
Pracownicy fizyczni	151	148
<b>Razem</b>	<b>214</b>	<b>192</b>

Spółka tworzy rezerwy na świadczenia emerytalne, niewykorzystane urlopy oraz premie. Rezerwy Spółki na dzień 31 grudnia 2016 roku wyniosły 473 tys. PLN, z czego 432 tys. PLN jest zobowiązaniem krótkoterminowym, a 41 tys. PLN rezerwą długoterminową.

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

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

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

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

W Spółce w ciągu 2016 roku doszło do 1 wypadku przy pracy.

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

Spółki z Grupy nie posiadają zobowiązań wynikających z emerytur i świadczeń o podobnym charakterze dla byłych osób zarządzających, nadzorujących albo byłych członków organów administrujących.

## 7.5 Osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

W Spółce powołany jest zespół pracowników (technologów) skupionych w dziale R&D. Istotą działu jest spełnienie oczekiwań klienta w całym obszarze dotyczącym produkcji napojów. Dział R&D opracowuje zleczone mu przez Dyrektora Handlowego projekty na podstawie Karty Rozwoju Produktu (KRP), w której zawarte są wstępne informacje dotyczące wsadu, opakowania i logistyki produktu.

Kategoria projektów została podzielona na 3 grupy:

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

Każda KRP przechodzi wstępną trzyosobową weryfikację:

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

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

### **Nowe receptury i analizy**

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

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

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

Pracownicy działu prowadzą szczegółowe analizy sensoryczne i mikrobiologiczne, jak również dostosowują składy i etykiety do wciąż zmieniających się przepisów prawa, tworzą nowe opisy do produktów, pomagają klientom w zgłaszaniu ich do GIS. Odbywa się tu weryfikacja prawodawstwa w zakresie możliwości stworzenia produktu o zamierzonym składzie z podziałem na potencjalne rynki zbytu, oraz analiza wyrobu pod względem zawartości użytych substancji (z uwagi na fakt, iż niektóre substancje w połączeniu z innymi lub w procesie pasteryzacji tracą swoje właściwości).

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

### **Śledzenie światowych trendów**

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

Spółka posiada doświadczenie w tworzeniu koncepcji produktowych z pogranicza dwóch lub więcej różnych kategorii napojowych. Oferowane są nowatorskie napoje z częstkami owoców,



różnego rodzaju produkty funkcjonalne czy coraz bardziej popularne napoje niskoalkoholowe, tzw. alko-popy czy cydry.

## 7.6 Certyfikaty, wyróżnienia i nagrody

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

### Emitent posiadał następujące Certyfikaty jakości/zgodności:

- Certyfikat wydany przez Deutsche Akkreditierungsstelle – certyfikat stwierdza, że Emitent spełnia oczekiwania IFS Food na wyższym poziomie; zakres kontroli: produkcja pasteryzowanych i nie pasteryzowanych bezalkoholowych napojów gazowanych i niegazowanych w puszkach aluminiowych, napojach pasteryzowanych w opakowaniu typu PET, napojów alkoholowych w puszkach. Certyfikat wydano dnia 13 czerwca 2016 roku, koniec ważności certyfikatu przypada na dzień 3 lipca 2017 roku;
- Certyfikat wydany przez Deutsche Akkreditierungsstelle – certyfikat potwierdza wdrożenie i utrzymanie systemu Zarządzania Bezpieczeństwem Żywności (*Food Safety Management System*) i spełnianie standardu ISO 22000: 2005. Zakres: produkcja pasteryzowanych bezalkoholowych napojów gazowanych i niegazowanych w puszkach i opakowaniach typu PET, napojów w puszkach. Certyfikat jest ważny od dnia 10 czerwca 2014 roku do dnia 9 czerwca 2017 roku;
- Certyfikat wydany przez Deutsche Akkreditierungsstelle – certyfikat potwierdza ocenę DAkKS, akredytowaną jednostkę certyfikującą No. 038, i stwierdza spełnianie wymogów Globalnego Standardu Bezpieczeństwa Żywności (*Global Standard for Food Safety*) i uzyskania oceny A. Zakres: produkcja pasteryzowanych i nie pasteryzowanych bezalkoholowych napojów gazowanych i niegazowanych w puszkach aluminiowych, napojów pasteryzowanych w opakowaniach typu PET, napojów alkoholowych w puszkach. Certyfikat jest ważny od dnia 5 czerwca 2016 roku do dnia 15 lipca 2017 roku;
- Certyfikat wydany przez Registrar Corp – certyfikat zaświadcza o rejestracji w U.S. Food and Drug Administration na mocy Federal Food Drug and Cosmetic Act. Certyfikat wydano w dniu 17 listopada 2016 roku, a rejestracja pozostaje ważna do dnia 31 grudnia 2017 roku;
- Certyfikat wydany przez SGS Societe Generale de Surveillance SA – certyfikat stwierdza spełnianie wymogów dobrych praktyk wytwarzania (Good Manufacturing Practice). Zakres: produkcja bezalkoholowych gazowanych i niegazowanych napojów w puszkach aluminiowych, opakowaniach typu PET, napojów alkoholowych w puszkach aluminiowych. Certyfikat jest ważny od dnia 30 sierpnia 2016 roku do dnia 29 sierpnia 2019 roku;
- Spółka posiada również możliwości produkcji, wg potrzeb klientów, napojów spełniających wymogi systemów Halal i Kosher.

## **Emitent uzyskał następujące Certyfikaty przynależności biznesowej i uznaniowe:**

- Regionalne Orły Eksportu 2016 – Najdynamiczniejszy Eksporter w województwie mazowieckim;
- Gepard Biznesu 2016 – tytuł przyznany przez Instytut Europejskiego Biznesu
- Diamenty Forbes 2016 – prestiżowe grono Diamentów Forbes 2015 – przedsiębiorstw, które w ostatnich trzech latach najbardziej dynamicznie zwiększyły swoją wartość;
- Diamenty Forbes 2015 – prestiżowe grono Diamentów Forbes 2015 – przedsiębiorstw, które w ostatnich trzech latach najbardziej dynamicznie zwiększyły swoją wartość;
- Gazele Biznesu 2015 - certyfikat o przynależności do elitarnego klubu Gazel Biznesu grona najdynamiczniej rozwijających się firm;
- Gazele Biznesu 2014 – certyfikat o przynależności do elitarnego klubu Gazel Biznesu grona najdynamiczniej rozwijających się firm;
- Gazele Biznesu 2013 – certyfikat o przynależności do elitarnego klubu Gazel Biznesu grona najdynamiczniej rozwijających się firm;
- Eurocash 2012 – największy wzrost sprzedaży i wysoki poziom realizacji zamówień;
- Biedronka 2007 – najlepszy Produkt 2007 roku w kategorii Napoje.

## **8 Oświadczenia Zarządu**

### **8.1 Oświadczenie Zarządu o rzetelności sprawozdań**

Zgodnie z naszą najlepszą wiedzą, sprawozdania finansowe spółki Krynica Vitamin SA (odpowiednio jednostkowe oraz skonsolidowane) za okres 12 miesięcy kończący się 31 grudnia 2016 roku i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową oraz wynik finansowy spółki Krynica Vitamin SA oraz Grupy Kapitałowej Emitenta. Niniejsze sprawozdanie Zarządu zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć, ryzyk i zagrożeń oraz sytuacji spółki Krynica Vitamin SA oraz jej Grupy Kapitałowej.

### **8.2 Oświadczenie Zarządu w sprawie podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych**

Oświadczamy również, iż podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych spółki Krynica Vitamin SA (odpowiednio jednostkowego oraz skonsolidowanego) za okres 12 miesięcy kończący się 31 grudnia 2016 roku – Grant Thornton Frąckowiak sp. z o.o. sp. k. z siedzibą w Poznaniu został wybrany zgodnie z przepisami prawa. Podmiot ten oraz biegli rewidenci dokonujący badania ww. sprawozdań spełniali warunki do wydania bezstronnej i niezależnej opinii z badania, zgodnie z właściwymi przepisami prawa i standardami zawodowymi.

## **Podpisy osób zarządzających**

Warszawa, 24 kwietnia 2017 roku

Piotr Czachorowski

Prezes Zarządu

Agnieszka Donica

Członek Zarządu