



**Sprawozdanie Zarządu z działalności
Grupy Kapitałowej Krynica Vitamin
w 2017 r.
(z uwzględnieniem informacji nt. działalności
Jednostki Dominującej)**

Warszawa, 26 marca 2018 r.

Spis treści:

1	Wprowadzenie	4
1.1	Podstawowe informacje nt. działalności Grupy Kapitałowej Krynicy Vitamin	4
1.2	Sprawozdanie z działalności Jednostki Dominującej	4
2	Organizacja Grupy Kapitałowej Spółki	4
2.1	Opis Grupy Kapitałowej Spółki	4
2.2	Opis zmian w organizacji oraz zasadach zarządzania Emitentem oraz Grupą Kapitałową	5
3	Opis działalności Spółki	5
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	10
3.4.4	Poręczenia i gwarancje	11
3.4.5	Pozostałe umowy w tym umowy ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji, umowy pomiędzy akcjonariuszami	11
3.5	Istotne zdarzenia po zakończeniu roku obrotowego	11
4	Sytuacja finansowa	12
4.1	Omówienie sytuacji finansowej	12
4.1.1	Wyniki finansowe	12
4.1.2	Sytuacja majątkowa	15
4.1.3	Przepływy pieniężne	17
4.1.4	Analiza wskaźnikowa	19
4.1.5	Sytuacja finansowa Grupy Kapitałowej	21
4.2	Inwestycje	25
4.3	Wykorzystanie środków z emisji papierów wartościowych	26
4.4	Przewidywana sytuacja finansowa	26
4.5	Polityka w zakresie wypłaty dywidendy	26
4.6	Istotne pozycje pozabilansowe	26
4.7	Prognozy wyników finansowych	27
4.8	Zasady sporządzenia sprawozdań finansowych oraz podstawa publikacji raportu	27
5	Perspektywy rozwoju oraz ryzyka i zagrożenia	27
5.1	Strategia	27
5.2	Perspektywy i czynniki rozwoju	28
5.3	Ryzyko prowadzonej działalności	31
6	Oświadczenie o stosowaniu ładu korporacyjnego	40
6.1	Zbiór stosowanych zasad ładu korporacyjnego dostępny publicznie na stronie internetowej Spółki www.krynicavitamin.com	40
6.2	Systemy kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych	42
6.3	Akcje i akcjonariat	42
6.3.1	Struktura kapitału zakładowego	42
6.3.2	Akcje własne	42
6.3.3	Struktura akcjonariatu	42

6.3.4 Wykaz akcji Spółki w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących.....	43
6.3.5 Ograniczenia związane z papierami wartościowymi	43
6.4 Specjalne uprawnienia kontrolne.....	43
6.5 Władze.....	43
6.5.1 Zarząd.....	43
6.5.2 Rada Nadzorcza.....	45
6.6 Sposób działania i zasadnicze uprawnienia walnego zgromadzenia oraz opis praw akcjonariuszy i sposób ich wykonywania.....	47
6.7 Opis zasad zmiany statutu.....	49
6.8 Polityka różnorodności w odniesieniu do organu zarządzającego i administrującego.....	49
7 Pozostałe informacje	49
7.1 Postępowania przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej.....	49
7.2 Podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych	49
7.3 Zagadnienia dotyczące środowiska naturalnego.....	50
7.4 Informacja o zatrudnieniu	51
7.5 Osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju	51
7.6 Certyfikaty, wyróżnienia i nagrody.....	52
8 Oświadczenia Zarządu.....	54
8.1 Oświadczenie Zarządu o rzetelności sprawozdań	54
8.2 Oświadczenie Zarządu w sprawie podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych	54
Podpisy osób zarządzających	54

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 na rynku polskim. 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 dominującego 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 2017 wynosiła poniżej 2% całkowitych przychodów Emitenta/Grupy.

W strukturze sprzedaży Spółki dominują przychody z eksportu, których udział w roku 2017 wynosił prawie 60%. Największymi rynkami zagranicznymi są Niemcy, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Czechy, Rumunia i Szwecja. W Polsce Emitent współpracuje z sieciami handlowymi oraz producentami znanych marek napojów. W marcu 2018 r., w ramach umacniania pozycji na rynku polskim, Spółka podpisała umowę z jednym ze światowych liderów rynku spożywczego o stałej współpracy w zakresie produkcji uzgodnionego asortymentu Kontrahenta, o czym Spółka informowała w raporcie bieżącym (RB nr 3/2018)

1.2 Sprawozdanie z działalności Jednostki Dominującej

Działalność operacyjna Grupy jest prowadzona przez Jednostkę Dominującą, natomiast spółka zależna praktycznie nie generowała przychodów oraz kosztów w związku ze współpracą z podmiotami zewnętrznymi. Emitent skorzystał z możliwości sporządzenia jednego sprawozdania z działalności. Dane zaprezentowane w tym sprawozdaniu są jednocześnie danymi Jednostki Dominującej.

2 Organizacja Grupy Kapitałowej Spółki

2.1 Opis Grupy Kapitałowej Spółki

Poza Krynicą 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.

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

W ciągu roku 2017 roku nie miały miejsca zmiany w strukturze Grupy Kapitałowej.

W roku 2017 Emitent nie dokonywał inwestycji kapitałowych.

Poza powiązaniem pomiędzy Spółką a Spółką Zależną, Emitent nie był w roku 2017 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 pomieszczenia na potrzeby prac laboratoryjnych.

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

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

Organem zarządzającym na poziomie Grupy przez cały rok 2017 był Zarząd Emitenta. Aktualnie Zarząd Emitenta funkcjonuje dwuosobowo. Obszar handlowy i produkcyjny podlega Prezesowi Zarządu, a obszar finansowy i korporacyjny Członkowi Zarządu.

W 2017 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 75% 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. W Polsce Spółka współpracuje z większością sieci handlowych oraz producentami rozpoznawalnych i cenionych marek napojów. Coraz silniej i skuteczniej konkuruje również na rynkach zagranicznych. Drugą kategorią pod względem wielkości w portfolio Spółki są napoje gazowane, których wolumen będzie wzrastał ze względu na rozszerzenie sprzedaży marek wiodącego producenta o opakowania typu PET. Spółka głównie koncentruje się na szybko rozwijającej się kategorii napojów funkcjonalnych, tzn. takich, które, poza gaszeniem pragnienia, również zawierają dodatkowe funkcjonalności dzięki zawartości witamin i minerałów. 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). 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.

Produkcja napojów w opakowaniu plastikowym PET

Trzecią linią produkcyjną jaką dysponuje Spółka jest linia do produkcji napojów w butelce typu PET o pojemnościach butelek w przedziale 500 – 2000 ml, które mogą występować w różnych kształtach i wariantach zamknięcia butelki.

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

Struktura sprzedaży	2017		2016	
	tys. PLN	%	tys. PLN	%
Przychody ze sprzedaży napojów w puszcze	177 409	87%	141 686	89%
Przychody ze sprzedaży napojów w pet	26 097	13%	17 324	11%
Przychody ze sprzedaży napojów razem	203 506	100%	159 009	100%

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

Ilość opakowań w tys. szt

Opakowanie	Pojemność	2017	2016
pet	500	2 296	2 788
pet	750	193	0
pet	1 000	16 851	13 779
pet	1 200	806	0
pet	1 500	370	0
pet	1 700	362	0
pet	1 900	1 876	0
puszka	150	3 295	4 653
puszka	250	201 694	163 261
puszka	300	249	0
puszka	330	65 315	46 567
puszka	355	238	0
puszka	500	13 883	7 182
Ilość razem		307 427	238 231

W tabeli poniżej przedstawiono informacje na temat przychodów Grupy ze sprzedaży napojów w rozbiciu na poszczególne kategorie napojów:

Kategoria (tys. PLN)	2017	2016
napoje energetyczne	151 871	122 558
napoje gazowane	32 509	26 530
napoje funkcjonalne	15 693	7 223
napoje pozostałe	3 433	2 699
Przychody razem	203 506	159 009

W ramach przychodów ze sprzedaży poza przychodami ze sprzedaży napojów Grupa uzyskuje przychody ze sprzedaży usług (głównie refakturowania usług transportowych dla niektórych odbiorców) oraz przychody ze sprzedaży materiałów.

3.2 Rynki zbytu

W Polsce Grupa współpracuje z większością międzynarodowych sieci handlowych oraz z właścicielami rozpoznawalnych i cenionych marek napojowych. Grupa również skutecznie konkuruje na rynkach zagranicznych.

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

Przychody ze sprzedaży napojów (w tys. PLN)	2017	2016
Sprzedaż krajowa	84 432	62 401
Sprzedaż eksportowa	119 075	96 608
Przychody ze sprzedaży napojów razem	203 506	159 009

Grupa bardzo dynamicznie rozwija sprzedaż na rynkach zagranicznych. W roku 2017 sprzedaż eksportowa wzrosła o 22,5 mln PLN. Udział eksportu w przychodach ze sprzedaży produktów utrzymuje się na poziomie ok. 60%.

W 2017 roku najważniejsze rynki zbytu (poza Polską) stanowią odpowiednio: Niemcy, Zjednoczone Emiraty Arabskie oraz Czechy. Poza Polską Grupa w roku 2017 realizowała sprzedaż do 40 krajów.

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

Kraj	2017	2016
Polska	41,5%	39,2%
Niemcy	19,6%	16,5%
Zjednoczone Emiraty Arabskie	11,3%	7,6%
Czechy	11,1%	11,3%
Rumunia	3,1%	4,4%
Inne	13,4%	20,9%
Razem	100,0%	100,0%

Wartość sprzedaży zrealizowanej w 2017 roku do 4 głównych klientów wyniosła 104.006 tys. zł., co stanowi 50% przychodów ze sprzedaży Grupy.

Największymi odbiorcami Grupy, których udział przekracza 10% przychodów były w roku 2017 następujące podmioty: Grupa Kaufland (16%), MBG International Premium Brands GmbH (13%), Orangina Schweppes Polska sp. z o.o. (11 %) oraz HMM International DMCC (11%). Spółki z Grupy nie są z żadnym z tych podmiotów powiązane kapitałowo ani osobowo. Warunki współpracy z ww. podmiotami są określane w sposób umowny.

3.3 Rynki zaopatrzenia

Główni dostawcy Grupy

Spółka prowadzi politykę doboru dostawców z uwzględnieniem minimalizacji ryzyka związanego z wyłączeniem któregoś 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>
SUROWCE		
Cukier	PFEIFER & LANGEN MARKETING Sp. z o.o. Krajowa Spółka Cukrowa S.A.	Spółka opiera współpracę na dostawach od podstawowego dostawcy, uzupełniając zapotrzebowanie poprzez zakupy spotowe na rynku. Uwolnienie cen cukru w październiku 2017 spowodowało wzrost konkurencyjności i pojawienie się nowych oferentów na rynku polskim.
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.
OPAKOWANIA		
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 i z tymi dostawcami Spółka współpracuje. Każdy z nich dysponuje odpowiednimi mocami produkcyjnymi, aby zaspokoić oczekiwania Spółki.
Preformy, zakrętki	Plastipak Polska, Retal, Alpla Bericap	Spółka opiera współpracę na 3 głównych dostawcach preform, przy czym jeden z nich to główny dostawca Spółki i wiodący producent sztywnych opakowań PET, lider w dziedzinie projektowania i innowacji. Dostawca zakrętek to międzynarodowy koncern posiadający fabryki w 20 krajach z innowacyjnymi centrami rozwoju dającymi Spółce wsparcie w zakresie nowatorskich rozwiązań.

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 2017 następujące podmioty:

- Can Pack S.A. od którego wartość zakupów w roku 2017 wyniosła około 26% przychodów Spółki,
- Ardagh Metal Beverage Poland Sp. z o.o. od którego wartość zakupów w roku 2017 wyniosła około 14% 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 produktów 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 ryzyko uzależnienia Emitenta od którejkolwiek z zawieranych umów handlowych. W 2017 roku nie były zawierane nowe umowy handlowe znaczące dla działalności Spółki.

W dniu 13 stycznia 2017 roku Emitent poinformował o zawarciu z dwoma, niepowiązanymi ze sobą dostawcami puszek, pakietu dokumentacji przewidującej kontynuację z każdym z nich dotychczasowej współpracy w zakresie sprzedaży na rzecz Spółki puszek aluminiowych. Szczegółowe informacje w tym zakresie zostały przekazane w raporcie bieżącym nr 4/2017.

3.4.2 Umowy finansowe

W 2017 roku Spółka nie zawierała nowych umów kredytowych, jak również nie wypowiedziała umów kredytowych. W trakcie roku 2017 Emitent zawierał aneksy do istniejących umów kredytowych.

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

Podmiot	Kwota kredytu/pożyczki wg umowy (tys.)	Waluta	Kwota kredytu/pożyczki pozostała do spłaty	Warunki oprocentowania na dzień bilansowy	Termin spłaty
ING Bank Śląski S.A.	6 985	PLN	1 906	WIBOR 1M+marża	28-02-2019
ING Bank Śląski S.A.	10 000	PLN	8 324	WIBOR 1M+marża	31-01-2022
ING Bank Śląski S.A.	15 600	PLN	3 140	WIBOR 1M+marża	25-06-2019
Millennium Bank S.A.	9 000	PLN	5 383	WIBOR 1M+marża	11-03-2019
Siemens Finance Sp. z o.o.	4 391	PLN	1 482	WIBOR 1M+marża	15-07-2019
Dostawca	275	EUR	275	LIBOR 1R+marża	30-09-2022

Informacje na temat umów leasingowych, w których stroną w 2017 roku była Spółka zamieszczono poniżej.

Podmiot	Produkt	Kwota wg umowy (tys.)	Waluta	Wartość na 31.12.2017 (tys. zł)	Termin spłaty
Pekao Leasing	linia szklana	963	PLN	145	15.01.2018
ING Lease	pasteryzator tunelowy	570	EUR	1 431	15.06.2021
ING Lease	pakowaczka i paletyzator	687	EUR	1 826	15.06.2021
ING Lease	środki transportu	107	PLN	19	15.08.2018
Millennium Leasing	środki transportu	503	EUR	1 134	30.11.2020
Millennium Leasing	środki transportu	109	PLN	26	22.11.2018
Millennium Leasing	linia produkcyjna	1 112	EUR	3 208	20.09.2021
Millennium Leasing	sleeviarka	147	EUR	509	30.06.2022

Spółka zależna w trakcie 2017 r. nie była stroną umowy kredytu/pożyczki.

3.4.3 Transakcje z jednostkami powiązanymi

Emitent zawierał w 2017 r. transakcje z podmiotami powiązanymi, przy czym w okresie tym nie zawierał z tymi podmiotami transakcji na warunkach innych niż rynkowe.

W roku 2017 w Grupie Kapitałowej Spółki zawierane były następujące transakcje z podmiotami powiązanymi:

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

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

Transakcje pomiędzy Spółką a Spółką Zależną

Transakcje te 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 powiązanymi zostały zamieszczone w nocie do sprawozdania finansowego za 2017 rok spółki Dominującej.

Transakcje z członkami Zarządu i Rady Nadzorczej

Informacje o wynagrodzeniach dla Członków Zarządu i Członków Rady Nadzorczej Emitenta zostały zawarta w rozdziale 6 niniejszego Sprawozdania.

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

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

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

Umowy o usługi doradcze zawierane z członkami Zarządu

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

3.4.4 Poręczenia i gwarancje

W roku obrotowym od 1 stycznia 2017 do 31 grudnia 2017 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 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 2017 r. miały miejsce następujące istotne zdarzenia, które nie wymagały ujęcia w jednostkowym sprawozdaniu finansowym za rok 2017.

- W dniu 28 lutego 2018 Spółka podpisała Aneks do umowy faktoringowej zawartej z Bankiem Millennium S.A. Zgodnie z Aneksem przyznany Spółce limit faktoringowy został podwyższony o kwotę 7 milionów złotych. Okres obowiązywania limitu nie zmienił się. Spółka informowała o zawarciu ww. Aneksu w raporcie bieżącym nr 2/2018;
- W dniu 12 marca 2018 r. wpłynęła do Spółki podpisana przez drugą stronę – jednego ze światowych liderów rynku spożywczego – istotna umowa o współpracy w zakresie prowadzenia przez Spółkę produkcji uzgodnionych produktów Kontrahenta na jego rzecz i pod jego marką. Umowa została zawarta na okres 24 miesięcy, począwszy od daty jej

podpisania przez strony, z możliwością jej przedłużenia. Szczegółowe informacje nt. tej umowy zostały przedstawione w raporcie bieżącym nr 3/2018.

4 Sytuacja finansowa

4.1 Omówienie sytuacji finansowej

Działalność operacyjna Grupy jest prowadzona przez Jednostkę Dominującą, natomiast 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 w 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.-31.12.2017 r.	1.01.- 31.12.2016r.	tys. PLN	%
A	Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, w tym:	206 831	166 682	40 149	24%
I	przychody netto ze sprzedaży produktów	205 525	161 185	44 340	28%
II	przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	1 306	5 497	- 4 191	-76%
B	Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów, w tym:	176 895	139 975	36 920	26%
I	Koszt wytworzenia sprzedanych produktów	175 395	134 759	40 636	30%
II	Wartość sprzedanych towarów i materiałów	1 499	5 216	- 3 717	-71%
C	Zysk (strata) brutto ze sprzedaży (A-B)	29 937	26 707	3 230	12%
D	Koszty sprzedaży	19 088	13 166	5 922	45%
E	Koszty ogólnego zarządu	4 137	4 851	- 714	-15%
F	Zysk (strata) ze sprzedaży (C-D-E)	6 713	8 690	- 1 977	-23%
G	Pozostałe przychody operacyjne	2 134	3 260	- 1 126	-35%
H	Pozostałe koszty operacyjne	1 119	7 025	- 5 906	-84%
I	Zysk (strata) z działalności operacyjnej (F+G-H)	7 727	4 925	2 802	57%
J	Przychody finansowe	601	70	531	759%
K	Koszty finansowe	1 038	2 254	- 1 216	-54%
L	Zysk (strata) brutto (I+J-K)	7 291	2 742	4 549	166%
M	Podatek dochodowy	1 381	80	1 301	1626%
O	Zysk (strata) netto (L-M-N)	5 910	2 662	3 248	122%

Przychody

Przychody ze sprzedaży produktów w okresie zakończonym 31 grudnia 2017 roku wyniosły 205,5 mln PLN, co oznacza wzrost o 28 % w porównaniu z kwotą 161,2 mln PLN w okresie

zakończonym 31 grudnia 2016 roku. Największy wzrost (29 mln PLN; 24%) nastąpił w podstawowej kategorii produktów – napojach energetycznych. Równie wysoka dynamika - 23%- nastąpiła w kategorii napojów gazowanych w wyniku rozszerzenia dotychczasowej współpracy z producentem globalnej marki o opakowania typu PET. Sprzedaż napojów funkcjonalnych została podwojona. Wzrost przychodów ze sprzedaży w każdej z kategorii produktowych nastąpił m.in. w wyniku ponownego nawiązania w roku 2017 współpracy z odbiorcami, którzy w roku wcześniejszym pracowali z konkurencyjnymi dostawcami, dynamiki przychodów z największą siecią detaliczną w Polsce oraz rozwoju nowych klientów na rynkach zagranicznych, m.in. na rynku niemieckim.

Kategoria (tys. PLN)	2017	2016	Zmiana	
			tys. PLN	%
napoje energetyczne	151 871	122 558	29 313	24%
napoje gazowane	32 509	26 530	5 980	23%
napoje funkcjonalne	15 693	7 223	8 470	117%
napoje pozostałe	3 433	2 699	734	27%
Przychody ze sprzedaży napojów razem	203 506	159 009	44 497	28%

W strukturze przychodów według opakowań nastąpiła istotna zmiana. Sprzedaż w puszkach wartościowo wzrosła o 25%, a mimo to udział puszkę spadł o 2 p.p. do poziomu 87%. Dynamika sprzedaży w opakowaniu PET przekroczyła 50%, co spowodowało wzrost udziału do 13%. Wzrost przychodów w opakowaniu typu PET jest wynikiem rozszerzenia współpracy z klientem globalnym, który od kilku lat współpracuje ze Spółką w zakresie produktów w puszcze.

Przychody ze sprzedaży wg rodzajów opakowań

Opakowanie	2017	2016	2017 (%)	2016 (%)
puszka	177 409	141 686	87%	89%
pet	26 097	17 324	13%	11%
Razem	203 506	159 009	100%	100%

Koszty

W roku 2017 wraz ze wzrostem przychodów o 24% nastąpił wzrost kosztów. Koszty wytworzenia wzrosły o 30% w wyniku wyższych cen surowców (głównie cukru), wzrostu kosztów osobowych oraz amortyzacji. Nastąpił również wzrost kosztów sprzedaży o 45%, na który złożyły się wyższe koszty transportu, dodatkowe koszty wsparcia sprzedaży oraz koszty obsługi magazynowej. Koszty ogólnego zarządu spadły o 15%, głównie w wyniku ograniczenia kosztów usług doradczych oraz obsługi prawnej. Koszty w układzie rodzajowym prezentuje tabela poniżej:

KOSZTY WEDŁUG RODZAJU	Wykonanie za okres		ZMIANA	
	31.12.2017	31.12.2016	tys. PLN	%
a) Amortyzacja	7 332	5 732	1 600	28%
b) Zużycie materiałów i energii	156 765	118 932	37 833	32%
c) Usługi obce	17 247	15 585	1 662	11%
d) Podatki i opłaty	1 480	1 353	127	9%
e) Wynagrodzenia	10 981	9 899	1 082	11%
f) Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	2 667	2 490	177	7%
g) Pozostałe koszty rodzajowe z tytułu	851	1 038	- 187	-18%
Koszty według rodzaju razem	197 322	155 030	42 292	27%

Pozostałe przychody i koszty operacyjne

W roku 2017 pozostałe przychody operacyjne spadły o 1,1 mln PLN, natomiast pozostałe koszty operacyjne były niższe o 5,9 mln PLN, głównie z powodu aktualizacji wartości udziałów w Spółce Zależnej w roku 2016 (utworzono odpis na 2,5 mln PLN).

Główne pozycje zostały przedstawione w tabeli poniżej.

	Wykonanie za okres	
	31.12.2017	31.12.2016
Pozostałe przychody operacyjne	2 134	3 260
Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	-	308
Dotacje	242	220
Inne przychody operacyjne	1 892	2 733
Pozostałe koszty operacyjne	1 119	7 025
Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	44	-
Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	520	-
Inne koszty operacyjne	555	7 025

Spółka osiągnęła zysk brutto ze sprzedaży na poziomie 29,9 mln PLN, co oznacza wzrost o 3,2 mln PLN (12%), który jednakże został zniwelowany przez wyższe koszty sprzedaży i w efekcie nastąpił spadek zysku ze sprzedaży o 2,0 mln PLN. Z kolei znaczne obniżenie pozostałych kosztów operacyjnych zaowocowało finalnie zyskiem z działalności operacyjnej na poziomie o 2,8 mln PLN wyższym niż w roku ubiegłym.

	Wykonanie za okres		Zmiana	
	1.01.-31.12.2017 r.	1.01.-31.12.2016r.	tys. PLN	%
EBIT <i>zysk z działalności operacyjnej</i>	7 727	4 925	2 802	57%
EBITDA	15 059	10 657	4 402	41%
ZYSK NETTO	5 910	2 662	3 248	122%

Raportowane wyniki finansowe za rok 2017 wykazują znaczną poprawę w stosunku do roku ubiegłego. Zysk netto z roku 2016 został podwojony i osiągnął 5,9 mln PLN.

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

4.1.2 Sytuacja majątkowa

Sytuację majątkową Spółki na ostatni dzień roku 2017 oraz 2016 prezentuje poniższy bilans.

Lp.	Tytuł	31.12.2017		31.12.2016	
		tys.PLN	struktura %	tys.PLN	struktura %
A	AKTYWA TRWAŁE	73 793	57,7%	74 841	64,2%
I	Wartości niematerialne i prawne	348	0,3%	509	0,4%
II	Rzeczowe aktywa trwałe	67 207	52,5%	66 276	56,9%
III	Należności długoterminowe	-	0,0%	-	0,0%
IV	Inwestycje długoterminowe	4 604	3,6%	4 604	4,0%
V	Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	1 634	1,3%	3 452	3,0%
B	AKTYWA OBROTOWE	54 137	42,3%	41 709	35,8%
I	Zapasy	20 904	16,3%	18 717	16,1%
II	Należności krótkoterminowe	32 463	25,4%	22 777	19,5%
1	Należności od jednostek powiązanych	-	0,0%	-	0,0%
3	Należności od pozostałych jednostek	32 463	25,4%	22 777	19,5%
a	z tytułu dostaw i usług,	28 113	22,0%	17 365	14,9%
b	z tytułu podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych oraz innych tytułów publicznoprawnych	4 344	3,4%	5 409	4,6%
c	inne	6	0,0%	2	0,0%
III	Inwestycje krótkoterminowe	339	0,3%	53	0,0%
IV	Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	431	0,3%	162	0,1%
AKTYWA RAZEM		127 930	100,0%	116 549	100,0%

Lp.	Tytuł	31.12.2017		31.12.2016	
		tys.PLN	struktura %	tys.PLN	struktura %
A	KAPITAŁ (FUNDUSZ) WŁASNY	50 032	39,1%	46 205	39,6%
I	Kapitał (fundusz) podstawowy	18 378	14,4%	18 378	15,8%
II	Kapitał (fundusz) zapasowy	27 262	21,3%	25 665	22,0%
V	Zysk (strata) z lat ubiegłych	- 1 518	-1,2%	- 499	-0,4%
VI	Zysk (strata) netto	5 910	4,6%	2 662	2,3%
B	ZOBOWIĄZANIA I REZERWY NA ZOBOWIĄZANIA	77 897	60,9%	70 344	60,4%
I	Rezerwy na zobowiązania	795	0,6%	2 758	2,4%
II	Zobowiązania długoterminowe	13 914	10,9%	16 942	14,5%
3	Wobec pozostałych jednostek	13 914	10,9%	16 942	14,5%
a	kredyty i pożyczki	7 943	6,2%	9 803	8,4%
c	inne zobowiązania finansowe	5 971	4,7%	7 139	6,1%
III	Zobowiązania krótkoterminowe	59 000	46,1%	46 226	39,7%
1	Zobowiązania wobec jednostek powiązanych	37	0,0%	37	0,0%
a	z tytułu dostaw i usług, o okresie wymagalności:	37	0,0%	37	0,0%
3	Zobowiązania wobec pozostałych jednostek	58 963	46,1%	46 189	39,6%
a	kredyty i pożyczki	13 438	10,5%	8 572	7,4%
c	inne zobowiązania finansowe	5 899	4,6%	8 096	6,9%
d	z tytułu dostaw i usług, o okresie wymagalności:	36 011	28,1%	26 069	22,4%
e	zaliczki otrzymane na dostawy	2 138	1,7%	2 644	2,3%
g	z tytułu podatków, ceł, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych oraz innych tytułów publicznoprawnych	853	0,7%	249	0,2%
h	z tytułu wynagrodzeń	618	0,5%	549	0,5%
IV	Rozliczenia międzyokresowe	4 188	3,3%	4 418	3,8%
	PASYWA RAZEM	127 930	100,0%	116 549	100,0%

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

Nieruchomości

Na dzień 31 grudnia 2017 roku Spółka była wyłącznym właścicielem dwóch nieruchomości gruntowych położonych w miejscowości Dziadkowskie – Folwark, położonych po dwóch stronach lokalnej drogi. Na pierwszej z ww. nieruchomości została zbudowana oczyszczalnia ścieków, oddana do użytkowania w roku 2017.

Z kolei druga z ww. nieruchomości jest nieruchomością w większości zabudowaną, na której zlokalizowany jest cały zakład produkcyjny wraz z zapleczem logistycznym oraz budynkiem socjalno-biurowym. Na obu nieruchomościach ustanowione są 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 2017 Spółka zwiększyła wartość posiadanych nieruchomości w wyniku zakupu 2 działek gruntu o wartości 110 tys. zł oraz oddania do użytkowania oczyszczalni ścieków.

Łączna wartość netto nieruchomości należących do Emitenta na dzień 31 grudnia 2017 r. wynosi 32.037 tys. PLN, co oznacza wzrost o 482 tys. PLN w stosunku do stanu na 31.12.2016.

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 31.12.2017 wartość netto tej grupy środków trwałych wynosiła 28.929 tys. PLN i spadła w ciągu roku o 1.478 tys. PLN w wyniku odpisów amortyzacyjnych.

Majątek obrotowy

Zapasy

Wartość netto zapasów na dzień 31 grudnia 2017 r. wynosiła 20.904 tys. PLN, co oznacza wzrost w stosunku do stanu na 31 grudnia 2016 roku o 2.187 tys. PLN (12%) wynikający z wyższych obrotów Spółki.

Należności handlowe

Wartość należności handlowych netto na dzień 31 grudnia 2017 r. wynosiła 28.113 tys. PLN, co oznacza wzrost wobec stanu na dzień 31 grudnia 2016 r. o 10,7 mln PLN i jest zbliżone z wyraźnie wyższymi przychodami w ostatnich miesiącach roku 2017 w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego.

Zobowiązania handlowe

Wartość netto zobowiązań handlowych na dzień 31 grudnia 2017 r. wynosiła 36.011 tys. PLN i była wyższa o 9,9 tys. PLN od stanu na dzień 31 grudnia 2016 r. Wzrost wynika z wyższych, niż rok wcześniej, zakupów w ostatnim kwartale roku 2017.

4.1.3 Przepływy pieniężne

Spółka opiera swoje bieżące finansowanie na środkach generowanych z działalności operacyjnej oraz wykorzystaniu dostępnych linii kredytów obrotowych. Na 31.12.2017 Spółka miała do dyspozycji dwie linie kredytowe, z których łącznie wykorzystane było 35% 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. 2017 z tytułu faktoringu wynosiła 3.568 tys. PLN. Spółka nadal będzie korzystać z dostępnych form finansowania. Spółka będzie się koncentrować na poprawie zarządzania kapitałem obrotowym, głównie zapasami. Spółka przewiduje poniesienie znaczących nakładów inwestycyjnych w bieżącym roku. Spółka posiada możliwość realizacji zamierzeń inwestycyjnych z wykorzystaniem finansowania zewnętrznego (kredyt, leasing).

Przepływy pieniężne

Poniższa tabela przedstawia dane z rachunku przepływów pieniężnych za okres zakończony w dniu 31 grudnia 2017 roku i 31 grudnia 2016 roku.

Tytuł	1.01.-31.12.2017 r.	1.01.-31.12.2016 r.
Zysk(strata) netto	5 910	2 662
Korekty razem	3 883	12 434
Amortyzacja	7 332	5 732
Zyski (straty) z tytułu różnic kursowych	179	- 587
Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)	906	651
Zysk (strata) z działalności inwestycyjnej	44	1 011
Zmiana stanu rezerw	- 1 963	1 692
Zmiana stanu zapasów	- 2 187	264
Zmiana stanu należności	- 9 686	- 780
Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów	7 908	6 765
Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	1 347	- 2 314
Inne korekty	3	-
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	9 793	15 097
Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej	-	-
Wpływy	362	4 854
Zbycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	92	4 854
Inne wpływy inwestycyjne	270	-
Wydatki	7 448	17 781
Nabycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	7 448	17 781
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	- 7 086	- 12 927
Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej	-	-
Wpływy	10 043	299 997
Kredyty i pożyczki	10 043	234 799
Inne wpływy finansowe	-	65 198
Spłaty kredytów i pożyczek	7 036	226 344
Z tytułu innych zobowiązań finansowych	-	64 171
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu finansowego	2 307	2 962
Odsetki	906	651
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	- 2 421	- 3 197
Przepływy pieniężne netto	286	- 1 026
Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych	286	- 1 026
Środki pieniężne na początek okresu	53	1 080
Środki pieniężne na koniec okresu	339	53

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 2017 poziom zapasów wzrósł w stosunku do tego samego okresu roku ubiegłego o 2.187 tys. PLN. Zmiana stanu należności (-10.748 tys. PLN) wynika przede wszystkim z wyższego poziomu należności handlowych w wyniku wzrostu sprzedaży w ostatnim kwartale roku.

Dla zwiększenia płynności w obszarze należności Spółka wykorzystuje faktoring niepełny. Spółka wygenerowała 9.793 tys. PLN środków z działalności operacyjnej w roku 2017.

Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej

Ze względu na systematyczne rozwijanie przez Spółkę prowadzonej działalności wydatki inwestycyjne obejmują nakłady na rzeczowe aktywa trwałe wykorzystywane w obszarze produkcyjno-logistycznym.

Poziom wydatków inwestycyjnych poniesionych przez Spółkę w roku 2017 wyniósł 7.448 tys. PLN. Szczegółowy opis działań inwestycyjnych znajduje się w niniejszym sprawozdaniu w punkcie 4.2 Inwestycje. Spółka uzyskała wpływy w wysokości 270 tys. PLN z tytułu otrzymania dofinansowania na rozwój infrastruktury badawczo-rozwojowej w zakładzie produkcyjnym.

Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej

Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej w roku 2017 obejmowały działalność kredytową Spółki, wraz z przepływami z tytułu faktoringu oraz wypłatę dywidendy dla właścicieli.

4.1.4 Analiza wskaźnikowa

Wskaźnik	Formuła obliczeniowa	Wartość wskaźnika	
		2017	2016
przychody ze sprzedaży (tys. zł)	nd	206 831	166 682
EBIT (tys. zł)	nd	7 727	4 925
EBITDA (tys. zł)	nd	15 059	10 657
kapitały własne (tys. zł)	nd	50 032	46 205
suma aktywów (tys. zł)	nd	127 930	116 549

Wskaźniki rentowności

Rentowność brutto ze sprzedaży (%)	wynik brutto ze sprzedaży/przychody ogółem	14,5%	16,0%
Rentowność EBITDA (%)	EBITDA)/przychody ogółem	7,3%	6,4%
Rentowność EBIT (%)	EBIT)/przychody ogółem	3,7%	3,0%
Rentowność netto	wynik netto / przychody ogółem	2,9%	1,6%

Wskaźniki płynności

Wskaźnik bieżący	aktywa obrotowe ogółem / zobowiązania krótkoterminowe	0,9	0,9
Wskaźnik szybki	(aktywa obrotowe - zapasy)/ zobowiązania krótkoterminowe	0,6	0,5
Wskaźnik pokrycia zobowiązań	należności handlowe/ zobowiązania handlowe	0,8	0,8

Wskaźniki zadłużenia

Wskaźnik zadłużenia ogólnego	zadłużenie ogółem/pasywa ogółem	0,3	0,3
Wskaźnik relacji długu netto do EBITDA	(zadłużenie oprocentowane - inwestycje krótkoterminowe)/wynik na działalności operacyjnej + amortyzacja	2,2	3,1
Wskaźnik finansowania majątku trwałego kapitałem stałym	(kapitał własny + zobowiązania długoterminowe)/aktywa trwałe	0,9	0,8

Wskaźniki efektywności

Wskaźnik efektywności wykorzystania aktywów	przychody ogółem/aktywa ogółem	1,6	1,4
Wskaźnik rotacji zapasów	zapasy/przychody ogółem*365	36,9	41,0
Wskaźnik rotacji należności	należności handlowe/przychody ogółem*365	49,6	38,0

Wskaźnik rotacji zobowiązań	zobowiązania handlowe/przychody ogółem*365	63,5	57,1
Wskaźnik rotacji kapitału obrotowego	(suma wskaźników rotacji należności i zapasów) - wskaźnik rotacji zobowiązań	23,0	21,9

W roku 2017 Spółka poprawiła wszystkie wskaźniki rentowności, z wyjątkiem rentowności brutto ze sprzedaży z powodu znacznego wzrostu kosztów wytworzenia. Spółka podjęła działania zmierzające do ograniczenia kosztów produkcji.

Wskaźnik rotacji kapitału obrotowego liczony na koniec roku 2017 jest nieznacznie wyższy niż w roku ubiegłym. Rotacja zapasów znacznie się poprawiła, natomiast wskaźnik rotacji należności na koniec roku wzrósł w porównaniu z końcem roku 2016 z powodu znacznie wyższej sprzedaży oraz innej struktury odbiorców w Q4.2017 wobec Q4.2016. Spółka intensywnie pracuje nad wydłużeniem terminów płatności do dostawców, co znalazło odzwierciedlenie w znacznej poprawie wskaźnika rotacji zobowiązań. Wskaźniki płynności, liczone według przedstawionej formuły, nie uległy istotnym zmianom, a Spółka nie ma problemów z płynnością i reguluje na bieżące swoje zobowiązania.

Zadłużenie Spółki na koniec roku 2017 utrzymuje się na zbliżonym poziomie do roku ubiegłego - na koniec roku 2017 wynosiło łącznie 33.251 tys. PLN wobec 33.609 tys. PLN na koniec roku 2016. Wskaźnik zadłużenia netto (dług netto/EBITDA) uległ istotnej poprawie i na koniec roku 2017 wynosi 2,2.

W październiku 2017 r. Spółka wypłaciła dywidendę w kwocie 2.083 tys. PLN.

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		
A. Działalność kontynuowana	01-12.2017	01-12.2016
Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	206 870	166 723
Przychody ze sprzedaży usług i produktów	205 559	161 217
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	1 311	5 506
Razem koszt sprzedanych produktów, usług i materiałów	177 153	140 178

Koszt sprzedanych usług i produktów	175 654	134 962
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	1 499	5 216
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	29 716	26 544
Pozostałe przychody	2 254	2 582
Koszty sprzedaży	19 088	13 166
Koszty ogólnego zarządu	4 137	4 897
Pozostałe koszty	1 181	7 252
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	7 565	3 812
Przychody finansowe	602	60
Koszty finansowe	1 038	2 254
Strata (zysk) brutto z działalności gospodarczej	7 128	1 618
Podatek dochodowy	1 381	114
Zysk (strata) netto z działalności kontynuowanej	5 746	1 503
Zysk (strata) netto przypadający akcjonariuszom spółki dominującej	5 746	1 503
Średnia ważona liczba akcji zwykłych (w tys. sztuk)	12 252	12 252
Zysk (strata) netto na jedną akcję w zł.	0,469	0,123
Skonsolidowany zysk netto razem	5 746	1 503

Bilans	31.12.2017	31.12.2016
Aktywa		
Aktywa trwałe	78 819	80 115
Rzeczowe aktywa trwałe	76 837	76 154
Wartości niematerialne	348	509
Wartość firmy jednostek podporządkowanych		-
Nieruchomości inwestycyjne		
Akcje i udziały w jednostkach zależnych		
Inwestycje wyceniane wg praw własności		
Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży		
Pozostałe długoterminowe aktywa finansowe		
Należności długoterminowe		
Aktywa z tytułu podatku odroczonego	1 634	3 452
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe		
Aktywa obrotowe	54 528	41 989
Zapasy	20 904	18 717
Krótkoterminowe należności z tytułu dostaw	28 156	17 402

Krótkoterminowe należności pozostałe	4 361	5 490
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	432	181
Udzielone pożyczki		
Aktywa finansowe przeznaczone do obrotu		
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	675	200
Aktywa trwale przeznaczone do sprzedaży		
Razem aktywa	133 347	122 104

	31.12.2017	31.12.2016
Pasywa		
Kapitał własny	54 408	50 671
Kapitał podstawowy	18 378	18 378
Kapitał zapasowy	27 991	26 394
Akcje własne		
Kapitał z aktualizacji wyceny	5 752	5 713
Pozostałe kapitały rezerwowe		
Zyski zatrzymane	2 287	186
Kapitał udziałów niekontrolujących		
Zobowiązania długoterminowe	19 415	24 312
Kredyty i pożyczki	7 943	9 803
Zobowiązania leasingowe	5 971	7 139
Zobowiązania pozostałe		
Rezerwa z tytułu podatku odroczonego	1 567	3 386
Rezerwa z tytułu świadczeń pracowniczych	41	41
Pozostałe rezerwy		
Rozliczenia międzyokresowe	3 893	3 943
Zobowiązania krótkoterminowe	59 524	47 122
Kredyty i pożyczki	13 438	8 572
Zobowiązania z tytułu dostaw	36 021	26 073
Zobowiązania leasingowe	2 331	3 435
Zobowiązania pozostałe	7 190	8 135
Rezerwa z tytułu świadczeń pracowniczych	249	432
Pozostałe rezerwy	-	-
Rozliczenia międzyokresowe	295	475
Razem pasywa	133 347	122 104

Rachunek przepływów pieniężnych	2017	2016
A. Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej		
Zysk (strata) brutto	7 128	1 618
Korekty razem	2 857	13 342
Amortyzacja	7 618	5 952
Zyski/straty z tytułu różnic kursowych	179	- 493

Odsetki i udziały w zyskach/dywidendy	906	651
Zysk/strata z działalności inwestycyjnej	44	2 223
Zmiana stanu rezerw	- 2 002	1 692
Zmiana stanu zapasów	- 2 187	264
Zmiana stanu należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych	- 9 625	- 919
Zmiana stanu zobowiązań z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych	7 899	6 567
Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	1 366	- 1 739
Podatek dochodowy	- 1 344	- 856
Inne korekty	3	-
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	9 985	14 960
B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej		
Wpływy	362	4 854
Zbycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	92	4 854
Inne wpływy inwestycyjne	270	-
Wydatki	7 485	17 781
Nabycie wartości niematerialnych i prawnych oraz	7 485	17 781
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	- 7 123	- 12 927
C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej		
Wpływy	10 077	299 997
Kredyty i pożyczki	10 043	234 799
Inne wpływy finansowe	34	65 198
Wydatki	12 464	303 194
Dywidendy i inne wypłaty na rzecz właścicieli	2 083	9 066
Spłaty kredytów i pożyczek	7 036	226 344
Wydatki z tytułu innych zobowiązań finansowych	-	64 171
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu finansowego	2 307	2 962
Odsetki	906	651
Inne wydatki finansowe	132	-
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	- 2 387	- 3 197
D. Razem przepływy finansowe netto	475	- 1 163
E. Bilansowa zmiana środków pieniężnych, w tym:	475	- 1 163

F. Środki pieniężne na początek okresu	200	1 362
G. Środki pieniężne na koniec okresu, w tym:	675	200

4.2 Inwestycje

W roku 2017 Spółka zakończyła 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 były 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.

Ostatnią zrealizowaną inwestycją z programu była budowa oczyszczalni ścieków, oddanej do użytkowania w sierpniu 2017.

Wzrost wolumenu sprzedaży, rozwój asortymentu w opakowaniu PET oraz wymagania klientów w zakresie pakowania (miksowanie produktów w zgrzewkach i na paletach) spowodowały uruchomienie w roku 2017 kolejnych inwestycji. Nakłady na rozbudowę potencjału produkcyjno-logistycznego Spółki będą kontynuowane w roku 2018.

Główne zadania i wydatki poniesione w 2017 roku przedstawia poniższa tabela:

Zadanie inwestycyjne	Nakłady 2017 [tys. zł]
Nowa hala magazynowa	1 649
Oczyszczalnia ścieków	1 600
Zrobotyzowane stanowiska do pakowania	667
Centrum Badawczo - Rozwojowe	650
Sterylizator natryskowy	541
Układ rekuperacji	369
Pozostałe	1 972
Nakłady inwestycyjne razem	7 448

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 zasiły 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 pozycjonuje się wśród najbardziej pożądaných 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.

Zarząd przewiduje, że efekty przeprowadzonych inwestycji oraz kompetencje kadry zarządzającej pozwolą na kontynuację strategii rozwoju i zaowocują dalszym wzrostem wartości Spółki.

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 2017 r.

4.6 Istotne pozycje pozabilansowe

Na dzień 31 grudnia 2017 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 2017 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 S.A. zawarte w ramach raportu za rok obrotowy 2017 sporządzone zostało zgodnie z przepisami ustawy o rachunkowości z dnia 29 września 1994 roku. Skonsolidowane sprawozdanie finansowe roczne za 2017 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 puszki w Europie Środkowej.

Istotne nowe produkty Spółki

Spółka opracowuje nowe receptury napojów funkcjonalnych na podstawie informacji i instrukcji otrzymywanych 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 2014-2017:

- 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 słodku 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.

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 osiągnięte przez Spółkę w roku 2018 i następnym 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 2017 stanowiła sprzedaż zrealizowana w ramach eksportu i wewnątrzspółnotowej dostawy towarów. Głównymi rynkami eksportowymi są kraje takie jak: Niemcy, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Czechy, Rumunia, Szwecja. 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 75% 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.

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 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 2018 utrzyma się na poziomie ok. 3,5-4,0%. Jednak tempo wzrostu będzie częściowo uzależnione od sytuacji gospodarczej w całej Unii Europejskiej oraz od globalnej koniunktury.

Przewiduje się, że w 2018 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 2017 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 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. W ostatnim czasie cena cukru stabilizuje się.

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 czterech 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 czterech kluczowych klientów, z którymi Emitent współpracuje od kilku lat. Nie można wykluczyć, że na skutek rozwoju konkurencji, kluczowi klienci mogą potencjalnie w dłuższej perspektywie rozpocząć współpracę z innymi producentami napojów lub rozpoczną produkcję napojów we własnym zakresie, co mogłoby mieć niekorzystny wpływ na wyniki finansowe Spółki. W roku 2017 suma przychodów od czterech największych odbiorców Emitenta stanowiła około 50% 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 kadrę 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 czterech 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.

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. Ziszczenie się tego typu ryzyka prowadzić może w dalszej kolejności do pogorszenia sytuacji finansowej zarówno poprzez konieczność dokonania napraw, jak i opóźnienia w dostawie produktów lub wycofywanie z rynku wadliwych produktów, czego wynikiem może być obciążenie Emitenta karami umownymi.

Ryzyko wypadków przy pracy

Działalność produkcyjna, w którą zaangażowani są pracownicy powoduje również obarczenie działalności Emitenta ryzykiem zajścia wypadków przy pracy. Zdarzenie takie może skutkować opóźnieniami w procesie produkcji i związanym z tym niewykonywaniem umów w określonym terminie. Innym skutkiem wypadków przy pracy mogą być roszczenia odszkodowawcze wobec

Emitenta. Sytuacje takie mogą mieć negatywny wpływ na wynik finansowy Emitenta, a także na jego renomę.

Ryzyko konkurencji

Emitent narażony jest na ryzyko konkurencji, gdyż branża rozlewnicza jest branżą wysoce konkurencyjną, w której kluczową rolę odgrywa efektywność produkcji i ciągła dbałość o optymalizację kosztową. Dodatkowo na polskim rynku konkurencję dla Emitenta stanowią światowi producenci napojów, którzy, korzystając z efektu skali i dotychczasowych doświadczeń, są w stanie oferować konkurencyjne produkty. Ze względu na profil, a także szeroki zasięg geograficzny działalności, 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 posiadany mieniem, (iii) mienia w transporcie, (iv) produktów przed skażeniem, (v) sprzętu.

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

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

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

Ryzyko związane z korzystaniem z kredytów przez Emitenta

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

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

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

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

Ryzyko związane z obciążeniem majątku

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

Ryzyko związane z niezrealizowaniem strategii

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, Przewodniczący 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. Dodatkowe 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 nieprzestrzeganiem 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 dostępny publicznie na stronie internetowej Spółki www.krynicavitamin.com

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, które w swej nowej, obecnie obowiązującej wersji, 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 2017 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 2017 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 2.508.955 akcji Spółki stanowiących 20,48% kapitału zakładowego Spółki, które łącznie uprawniają do wykonywania 2.508.955 głosów na Walnym Zgromadzeniu, co stanowi 20,48% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu;

- Zinat Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, która posiada 8.084.696 akcji Spółki stanowiących 65,99% kapitału zakładowego Spółki, które łącznie uprawniają do wykonywania 8.084.696 głosów na Walnym Zgromadzeniu, co stanowi 65,99% 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 2017 roku jedynym współnikiem 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 2017 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*	8.084.696	65,99%	12.127.044,00

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

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.

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 2017 Zarządu Spółki działał w następującym składzie:

Od 1 stycznia 2017 do chwili obecnej

Pan Piotr Czachorowski – Prezes Zarządu

Pani Agnieszka Donica – Członek Zarządu

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 następną kadencję.

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 2017 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 wynagrodzenia z umowy o pracę.

Łączna wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści dla członków Zarządu Emitenta za rok obrotowy zakończony w dniu 31 grudnia 2017 roku wyniosła 716.544,16 tys. PLN i obejmuje wynagrodzenia otrzymane z tytułu świadczenia usług w ramach umów cywilnoprawnych (kwoty ujęte brutto razem z podatkiem VAT), umów o pracę oraz wynagrodzenia otrzymane z tytułu pełnienia funkcji w Zarządzie. Członkom Zarządu przysługuje prawo korzystania ze świadczenia prywatnej opieki medycznej.

Na dzień 31 grudnia 2017 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 2017 roku.

Imię i nazwisko	Stanowisko	Rok zakończony 31 grudnia 2017 (w tys. zł)
Piotr Czachorowski	Prezes Zarządu	327
Agnieszka Donica	Członek Zarządu	389

6.5.2 Rada Nadzorcza

6.5.2.1 Skład osobowy

W roku obrotowym 2017 Rada Nadzorcza działała w następującym składzie:

1 stycznia 2017 – 13 grudnia 2016

Pan Rafał Mania – Przewodniczący Rady Nadzorczej

Pani 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 5 grudnia 2017 Spółka powzięła informację o złożeniu rezygnacji z pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej przez pana Rafała Manię ze skutkiem na dzień 13 grudnia 2017.

W dniu 11 grudnia 2017 Spółka powzięła informację o złożeniu rezygnacji z pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej przez pana Konrada Subdę ze skutkiem na dzień 13 grudnia 2017.

13 grudnia 2017 – do chwili sporządzenia niniejszego sprawozdania

Pan Bartosz Czachorowski – Przewodniczący Rady Nadzorczej

Pan Witold Jesionowski – Członek Rady Nadzorczej

Pan Aleksander Molczyk – Członek Rady Nadzorczej

Pan Jacek Czeladko – Członek Rady Nadzorczej

Pan Adam Rosh – Członek Rady Nadzorczej

W dniu 13 grudnia 2017 Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Spółki powołało z tym samym dniem w skład Rady Nadzorczej Spółki pana Aleksandra Molczyka.

6.5.2.2 Kompetencje i uprawnienia Rady Nadzorczej

Zgodnie ze Statutem Spółki, do kompetencji Rady Nadzorczej, poza sprawami wskazanymi w Kodeksie Sądów 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. 129 ust. 1 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 2017 przez członków Rady Nadzorczej tj. Bartosza Czachorowskiego, Jacka Czeladko, Witolda Jesionowskiego, Adama Rosza wyniosła 7.200 PLN na osobę. Pan Rafał Mania w okresie pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej w roku 2017 otrzymał wynagrodzenie w wysokości 6.851,61 PLN. Pan Konrad Subda w okresie pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej w roku 2017 otrzymał wynagrodzenie w wysokości 6.851,61 PLN. Pan Aleksander Molczyk w okresie pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej w roku 2017 otrzymał wynagrodzenie w wysokości 367,74 PLN. Tym samym, łączna wysokość wynagrodzeń w roku 2017 dla osób nadzorujących wyniosła 42.870,96 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 wyznaczając przewodniczącego tego zgromadzenia.

Kompetencje Walnego Zgromadzenia

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

Zgodnie z KSH do kompetencji Walnego Zgromadzenia należą w szczególności:

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

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

Ponadto, Statut Spółki przewiduje następujące kompetencje Walnego Zgromadzenia:

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

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

Uprawnienia akcjonariuszy dotyczące walnych zgromadzeń

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

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

Akcjonariuszowi lub akcjonariuszom spółki reprezentującym co najmniej jedną dwudziestą kapitału zakładowego przysługuje prawo żądania umieszczenia określonych spraw w porządku

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

6.7 Opis zasad zmiany statutu

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

6.8 Polityka różnorodności w odniesieniu do organu zarządzającego i administrującego

W odniesieniu do organu zarządzającego oraz nadzorującego Spółki nie jest stosowana formalnie przyjęta polityka różnorodności. Udział poszczególnych osób w wykonywaniu funkcji zarządu oraz nadzoru w Spółce jest uzależniony od kompetencji, umiejętności oraz doświadczenia poszczególnych osób kandydujących na stanowiska w ww. organach.

W konsekwencji u podstaw decyzji dotyczących składu poszczególnych organów leżą wyłącznie wskazane powyżej czynniki i tym samym decyzje odnośnie składu Zarządu oraz Rady Nadzorczej Spółki są podejmowane z wyłączeniem jakichkolwiek uprzedzeń i dyskryminacji kandydata w aspektach wieku, płci, wykształcenia czy doświadczenia zawodowego.

Mając powyższe na uwadze w opinii Spółki opisane powyżej kryteria oceny kandydatów w odniesieniu do władz spółki pozwalają dokonać wyboru kandydatów zapewniających możliwość realizacji strategii i rozwoju działalności oraz wypełnienia w sposób kompetentny i efektywny funkcji zarządzających i nadzorujących

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 2017 roku dotyczyły głównie egzekucji wierzytelności Spółki. Wartość żadnego z tych postępowań nie przekroczyła kwoty 300 tys. PLN.

7.2 Podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych

Rada Nadzorcza Spółki, działając na podstawie art. 384 §1 Kodeksu spółek handlowych w zw. z §9 ust. 7 pkt 6 Statutu Spółki dokonała w dniu 24 maja 2017 roku wyboru podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych tj. Poland Audit Services sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie do zbadania jednostkowego sprawozdania finansowego Spółki za rok obrotowy 2017 i 2018 oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Spółki za rok obrotowy 2017 i 2018 oraz do przeglądu jednostkowego i skonsolidowanego raportu za I półrocze 2017 i 2018.

Emitent zawarł umowę z ww. podmiotem w dniu 26 czerwca 2017 roku. Wynagrodzenie ryczałtowe należne biegłemu rewidentowi łącznie za rok 2017 wynosi 47.000 złotych. Ww. wynagrodzenie składa się z następujących kwot składowych:

- z kwoty 9.300 złotych za przegląd jednostkowego sprawozdania finansowego za I półrocze 2017;
- z kwoty 4.400 złotych za przegląd skonsolidowanego sprawozdania finansowego za I półrocze 2017;
- z kwoty 22.400 złotych za badanie jednostkowego sprawozdania finansowego za rok 2017;
- z kwoty 10.900 złotych za badanie skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej KV za rok 2017.

Oprócz ww. wynagrodzenia Emitent jest zobowiązany pokryć ewentualne koszty dodatkowe poniesione przez zleceniobiorcę poza zakresem badania (uzgodnione wcześniej z Emitentem), w tym uzasadnione i udokumentowane koszty i wydatki z tytułu przeprowadzenia wyceny pewnych składników majątku przez rzeczoznawców wskazanych przez zleceniobiorcę lub uzyskania opinii prawnej.

Wynagrodzenie audytora za rok 2016 wyniosło 53.400 złotych:

- 14.800 złotych za przegląd jednostkowego sprawozdania finansowego za I półrocze 2016;
- 4.500 złotych za przegląd skonsolidowanego sprawozdania finansowego za I półrocze 2016;
- 28.500 złotych za badanie jednostkowego sprawozdania finansowego za rok 2016;
- 5.600 złotych za badanie skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej KV za rok 2016.

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, odbierane są przez własną oczyszczalnię ścieków, a następnie woda odprowadzana jest do rzeki do rzeki Piszczanki na podstawie posiadanego pozwolenia wodnoprawnego. Działalność Spółki prowadzona jest 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 31.12.2017	od 01.01 do 31.12.2016
Pracownicy umysłowi	76	65
Pracownicy fizyczni	153	155
Razem	229	220

Spółka tworzy rezerwy na świadczenia emerytalne, niewykorzystane urlopy oraz premie. Rezerwy Spółki na dzień 31 grudnia 2017 roku wyniosły 290 tys. PLN, z czego 249 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. 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 2017 roku doszło do 6 wypadków 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. Dział R&D opracowuje 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”
- 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 odżywczych. Kolejną grupę produktów stanowią napoje których skład poddany zostaje reformulacji w celu zastąpienia składników niepożądanych innymi. 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 zleceniu 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 cząstkami 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 DQS CFS GmbH – 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 07 czerwca 2017 roku, koniec ważności certyfikatu przypada na dzień 3 lipca 2018 roku;
- Certyfikat wydany przez DQS CFS GmbH – 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 alkoholowych w puszkach. Certyfikat jest ważny od dnia 12 maja 2017 roku do dnia 11 maja 2020 roku;
- Certyfikat wydany przez DQS CFS GmbH – certyfikat potwierdza ocenę DAkKS, 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 6 czerwca 2017 roku do dnia 7 lipca 2018 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 21 listopada 2017 roku, a rejestracja pozostaje ważna do dnia 31 grudnia 2018 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:

- Diamenty Forbes 2017 – prestiżowe grono Diamentów Forbes 2017 – przedsiębiorstw, które w ostatnich trzech latach najbardziej dynamicznie zwiększyły swoją wartość;
- 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 2016 – 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 2017 roku i dane porównawcze 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 2017 roku – Poland Audit Services Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie - 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, 26 marca 2018 roku

Piotr Czachorowski
Prezes Zarządu

Agnieszka Donica
Członek Zarządu