

Verte S.A.

**Sprawozdanie z działalności
za rok obrotowy od 1 stycznia 2016 r. do 31 grudnia 2016 r.**



**Sprawozdanie z działalności za rok obrotowy, który zakończył się 31 grudnia 2016 r.
VERTE S.A.**

1. Podstawowe Informacje o Spółce

NAZWA	VERTE SPÓŁKA AKCYJNA
SIEDZIBA	ul. Prosta 32, (00-838) Warszawa
FORMA PRAWNA	Spółka akcyjna
PODMIOT PROWADZĄCY REJESTR	Sąd Rejonowy dla m.st.Warszawy w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
DATA REJESTRACJI I NUMER REJESTRU	24.05.2011 roku, pod numerem KRS 0000387060
SPOSÓB POWSTANIA	Zawiązanie przez założycieli
REGON	142873100
NIP	118-20-61-975
ORGANY SPÓŁKI	Zarząd, Rada Nadzorcza, Walne Zgromadzenie

2. Władze Spółki

W roku 2016 Zarząd spółki Verte S.A. był jednoosobowy .

Od dnia 6 grudnia 2011 roku do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania stanowisko Prezesa Zarządu pełni -
Rafał Fudali.

Rada Nadzorcza

Na dzień sporządzenia sprawozdania w skład Rady Nadzorczej Spółki wchodził:

**Sprawozdanie z działalności za rok obrotowy, który zakończył się 31 grudnia 2016 r.
VERTE S.A.**

Wyszczególnienie	Funkcja
Marek Zuber	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Dariusz Ziąber	Członek Rady Nadzorczej
Jakub Fudali	Członek Rady Nadzorczej
Józef Pawlik	Członek Rady Nadzorczej
Piotr Gujski	Członek Rady Nadzorczej

W okresie badanym oraz w okresie do dnia sporządzenia sprawozdania wystąpiły następujące zmiany w składzie osobowym Rady Nadzorczej Spółki:

- w dniu 9 czerwca 2016 r. rezygnację z pełnienia funkcji członków Rady Nadzorczej złożyli panowie Piotr Karmelita oraz Grzegorz Golec (ze skutkiem na dzień 30 czerwca 2016 r.) oraz pan Dariusz Ziąber (ze skutkiem natychmiastowym);
- w dniu 17 sierpnia 2016 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie, w związku z upływem kadencji członków Rady Nadzorczej, postanowiło o powołaniu do składu Rady Nadzorczej: p. Marka Zuber, p. Jakuba Fudali oraz p. Dariusza Ziąbera (akcjonariusze posiadający akcje serii A skorzystali w tym przypadku ze swoich uprawnień wynikających z uprzywilejowania akcji) oraz p. Józefa Pawlika i p. Piotra Gujskiego.

VERTE SPÓŁKA AKCYJNA z siedzibą w Warszawie została zawiązana aktem notarialnym Rep.A nr 2731/2011 w dniu 01 kwietnia 2011 roku. Do Krajowego Rejestru Sądowego została wpisana dnia 24.05.2011 roku za numerem KRS: 0000387060. Organem prowadzącym rejestr jest Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego .

Czas trwania Spółki jest nieoznaczony.

Wykaz akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu				
Stan na 30 czerwca 2017 roku				
Akcjonariusz	Liczba i rodzaj posiadanych akcji	Liczba głosów	Udział % w kapitale zakładowym	Udział % głosów na Walnym Zgromadzeniu
MAGMA CAPITAL LTD	1 000 000 akcji imiennych uprzywilejowanych serii A	15 355 000	46,78%	51,03%
	6 677 500 akcji imiennych uprzywilejowanych serii B			
Fudali Magdalena	6 000 000 akcji imiennych uprzywilejowanych serii A	12 000 000	36,56%	39,88%
Pozostali Akcjonariusze	2 735 000 akcji zwykłych na okaziciela serii C	2 735 000	16,66%	9,09%

**Sprawozdanie z działalności za rok obrotowy, który zakończył się 31 grudnia 2016 r.
VERTE S.A.**

3. Przedmiot działalności Spółki

Podstawowym przedmiotem działalności Spółki według Polskiej Klasyfikacji Działalności jest sprzedaż hurtowa niewyspecjalizowana (PKO 2007 - 4690Z) .

Według klasyfikacji przyjętej przez rynek regulowany Spółka zakwalifikowana jest do spółek z branży papierniczej. Spółka zajmuje się produkcją i sprzedażą artykułów z papieru i tektury, co też stanowi główne źródło przychodów VERTE S.A.

Główna oferta produktowa to:

- a) Kartki i karnety okolicznościowe ,zaproszenia, koperty upominkowe;
- b) Artykuły do prezentów:
 - Torby ozdobne,
 - Papier ozdobny,
 - Rozety, kokony,
 - Koperty ozdobne,
 - Zaproszenia
- c) Artykuły szkolne:
 - Notesy
 - Zeszyty,
 - Bruliony,
 - Kołozeszyty,
 - Teczki z gumką,
 - Segregatory,
 - Bloki rysunkowe i techniczne,
 - Zeszyty do nut, słówek
 - Zeszyty papierów kolorowych,
 - Naklejki szkolne,
 - Teczki z rączką,
 - Plany lekcji
 - Dzienniczki,
 - Planery,
 - Podkładki na biurko.
- d) Kolorowanki midi, gigant, mini
- e) Kalendarze zeszytowe A5, planszowe A3

Lista licencji dostępnych w ofercie VERTE:

Disney

- Cinderella,
- Inside Out,
- Whiskers Haven,
- Cars,
- Frozen,
- Winnie the Pooh,
- Mickey & Friends,
- Minnie Mouse,
- Soy Luna,

Mattel

**Sprawozdanie z działalności za rok obrotowy, który zakończył się 31 grudnia 2016 r.
VERTE S.A.**

- Barbie,
- Hot Wheels

Marvel

- Avengers,
- Spider Man

Lucas Film

- Star Wars

Hasbro

- Little Pony
- Furby
- Transformers
- Pet Shop

20th Century Fox

- Ice Age

Universal Pictures

- Minions

Warner Bros

- Tom and Jerry,
- Looney Tunes

Cartoon Network

- The Amazing World of Gumball,
- Adventure Time

Dodatkowo

- Verte
- Collor Collection
- Sweetie Collection

4. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki, jakie nastąpiły w roku obrotowym, a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego

O wszystkich zdarzeniach istotnych Spółka informowała w raportach bieżących. Dotyczyły one zawarcia kontraktów w IV kwartale na dostawy nowej grupy asortymentowej, elektroniki użytkowej, nowych umów handlowych krajowych oraz zagranicznych. W związku z wykazaniem skumulowanej straty przewyższającej sumę kapitałów zapasowego i rezerwowych oraz jedną trzecią kapitału zakładowego, w dniu 11.08.2016r Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie postanowiło o dalszym kontynuowaniu działalności przez Spółkę.

W miesiącu maju i czerwcu do Spółki wpłynęły zajęcia wierzytelności oraz rachunków bankowych na ogólną kwotę 2.544.874,21 PLN, w tym w zakresie zobowiązań, wobec których dłużnicy zobowiązywali się nie podejmować

Sprawozdanie z działalności za rok obrotowy, który zakończył się 31 grudnia 2016 r.
VERTE S.A.

procesu windykacji do dnia spływu oczekiwanych spływów należności. Sytuacja taka miała negatywny wpływ na możliwość prowadzenia bieżącej działalności gospodarczej, praktycznie destabilizując realizację zaplanowanych wcześniej działań oraz stawiając pod znakiem zapytania możliwość kontynuacji działalności. W związku z sytuacją finansową Spółki oraz problemami z jakimi zaczęła się ona borykać Zarząd Spółki zdecydował o złożeniu wniosku o przyspieszone postępowanie układowe o czym poinformował w raporcie bieżącym w dniu 17 lipca 2017 r.

Sytuacja ekonomiczna spółki zaczęła ulegać pogorszeniu począwszy od końca roku obrotowego 2015 r. Od 2014 r. spółka prowadziła działania zmierzające do powiększenia skali prowadzonej działalności, docelowo dążąc do wejścia z ofertą na rynki zagraniczne. Następował systematyczny wzrost zatrudnienia, głównie w dziale handlowym, ukierunkowany na zwiększenie zdolności dystrybucyjnych. Przedsięwzięte plany nie przyniosły zakładanego wzrostu rentowności przedsiębiorstwa. Ujemny wynik finansowy i związane z tym pogorszenie wskaźników spowodowało wystąpienie trudności z udostępnieniem transzy kredytu obrotowego od Banku Deutsche Bank Polska S.A. (dalej jako DB) oraz factoringiem. Pomimo prowadzonych rozmów z bankiem w przedmiocie przywrócenia pełnego finansowania, DB wstrzymał poszczególne opcje dotychczasowego pakietu finansowego, nie wypowiadając jednocześnie umowy, lecz faktycznie wstrzymując jej wykonanie.

Pomimo obserwowanych trudności związanych z finansowaniem, spółka nie notowała w 2015 r. znacznych trudności związanych z zaspokajaniem bieżących zobowiązań, płatności były realizowane. Spółka realizowała płatności wynikające z pojedynczych nakazów zapłaty.

Począwszy od stycznia 2016 r. zaobserwowano nasilenie trudności z finansowaniem kontraktów. Dla przykładu - spółka zobowiązana była do zapłaty ponad 1,5 miliona złotych tytułem podatku VAT za grudzień 2015 r., płatnego do 25 stycznia 2016 r., co znacząco dodatkowo obniżyło poziom rezerw finansowych Verte S.A. Kontynuowane rozmowy z DB nie przyniosły konstruktywnych rozwiązań, co w efekcie nie pozwoliło do chwili złożenia niniejszego wniosku uzyskać dotychczasowego poziomu przepływu środków finansowych.

Głównymi kontrahentami Verte S.A. w okresie, w którym zaczęły występować trudności z pozyskaniem bieżącego finansowania byli: Jeronimo Martins, Lidl Polska oraz pozostałe duże sieci handlowe. Główne przychody operacyjne względem powyższych kontrahentów były generowane w trakcie akcji „Szkota” w miesiącu wrześniu oraz „Święta” w okresie listopad - grudzień. Ponadto spółka stale utrzymywała dystrybucję produktów, znajdujących się w stałym systemie sprzedaży (całoroczne).

Z początkiem roku 2017 Spółka rozpoczęła rozmowy z Bankiem BGŻ S.A. (dalej jako: BGŻ), które zaowocowały udzieleniem w marcu 2017 r. factoringu względem kontraktu z Jeronimo Martins S.A. Sumy pieniężne uzyskane z realizacji tego kontraktu nie były przekazywane Spółce, lecz trafiały bezpośrednio do DB tytułem spłaty zobowiązań. Równoległe negocjacje z BGŻ w przedmiocie udzielenia kredytu na powstałego w owym czasie zobowiązania względem spółki Interdruk S.A. skończyły się niepowodzeniem. Zaznaczenia wymaga, że odmowa udzielenia kredytu wynikała z arbitralnego sprzeciwu jednej z osób decydujących o jego udzieleniu. Proces analizy zdolności kredytowej i oceny sytuacji finansowej prowadził do wniosku, że Spółka jest w stanie dokonać spłaty udzielonego kredytu. Motywy decyzji podjętej przez Bank BGŻ pozostają nieznanne. Konsekwencją nieuzyskania kredytowania, było rozpoczęcie w maju 2017 r. egzekucji przez wierzyciela Interdruk S.A.

Egzekucja komornicza z wierzytelności przysługujących Verte S.A. od kontrahentów, zablokowała możliwość wykonywania jakiegokolwiek działalności operacyjnej przez przedsiębiorstwo, w tym regulowania bieżących zobowiązań. Sposób prowadzenia egzekucji nie zapewnia zarazem wierzycielowi pełnego i natychmiastowego zaspokojenia jego roszczeń, zaś konsekwencje obranego sposobu egzekucji spowodują, że nowe należności od kontrahentów przestaną powstawać w niedługim czasie, niwecząc dalszy sens prowadzenia postępowania egzekucyjnego. Komornik, któremu przekazano zgodnie z poleceniem kompleksową listę kontrahentów, otrzymuje w obecnym czasie 100% środków pieniężnych pochodzących z należności Spółki.

Na powyższe zdarzenia gospodarcze nałożyły się niższe niż zakładane przychody ze sprzedaży kalendarzy na 2017 r. (gdyż Jeronimo Martins w owym czasie wprowadził równoległą kolekcję konkurencyjnej firmy), które były niższe o około 40 % względem roku poprzedniego. Przeciętny poziom zwrotów na tym asortymencie oscylował wokół 10%, a w roku 2017 r. zwroty osiągnęły 50%/o. Ponadto wystąpiły trudności w realizacji kontraktu na sprzedaż kolorowanek do jednej z sieci handlowych - sieć nie odebrała zamówionych i wyprodukowanych towarów, przez co zostały one przeniesione do magazynu. Spółka poniosła znaczne nakłady na ich produkcję, a dodatkowo została obciążona kosztami składowania, nie mając żadnej gwarancji powodzenia sprzedaży tychże towarów w przyszłości.

**Sprawozdanie z działalności za rok obrotowy, który zakończył się 31 grudnia 2016 r.
VERTE S.A.**

Verte S.A. posiada nadal aktywną umowę o faktoring z BGŻ oraz Idea Bank S.A., co po odzyskaniu podstawowej płynności finansowej umożliwi mu dalsze generowanie przychodów z bieżącej działalności operacyjnej i generowanie funduszy potrzebnych na dalsze prowadzenia przedsiębiorstwa, a dalej na spłatę wierzycieli. Spółka przy obecnych możliwościach operacyjnych jest w stanie prowadzić aktywną sprzedaż produktów znajdujących się na magazynie, jak również zlecać wykonanie nowych partii produktów. Spółka posiada gotowe do wykorzystania projekty graficzne dla produktów nowej edycji, co umożliwi jej sprostanie wymaganiom konsumentów i dostarczenie na rynek produktów wysokiej jakości.

W dniu 10 sierpnia 2017 r. Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, X Wydział Gospodarczy dla spraw upadłościowych i restrukturyzacyjnych postanowił otworzyć przyspieszone postępowanie układowe Spółki. Tym samym znowu stało się możliwe dalsze prowadzenie działalności operacyjnej w celu osiągnięcia przychodów oraz poprawy płynności Spółki oraz sytuacji finansowej.

Zarząd Spółki przygotował plan restrukturyzacyjny uwzględniając wszelkie znane mu czynniki mogące mieć wpływ na sukces jego realizacji oraz przeprowadzając szereg rozmów i negocjacji z obecnymi dłużnikami oraz podmiotami z którymi planowane jest kontynuowanie współpracy gospodarczej.

W planie restrukturyzacyjnym Spółka przedstawiła wstępne propozycje układowe, obejmujące ogół wierzycieli uczestniczących w układzie. Wstępne propozycje układowe zostały sporządzone w modelu przewidującym podział na cztery grupy wierzycieli. W grupie czwartej, obejmującej przeważającą część wierzytelności Spółki (w ujęciu kwotowym), przewidziano trzy warianty, w których parametry zmienne dotyczą proponowanego okresu spłaty oraz stopnia redukcji wierzytelności.

Grupa I - wierzyciele publiczno - prawni

Dla wierzycieli publiczno - prawnych (wierzytelność łącznie z wymagalnymi odsetkami na dzień otwarcia przez Sąd przyspieszonego postępowania układowego) - spłata wierzytelności w pełnej wysokości, która zostaje rozłożona na 84 równe raty miesięczne, przy czym spłata pierwszej raty nastąpi w terminie do końca 6 miesiąca, po którym nastąpiło prawomocne zatwierdzenie układu przez Sąd;

Grupa II - wierzyciele z tytułu dostaw i usług - z kwotą, do 5.000,00 zł

Dla wierzycieli, których wierzytelność z tytułu dostaw i usług (łącznie z wymagalnymi odsetkami na dzień otwarcia przez Sąd przyspieszonego postępowania układowego) jest mniejsza lub równa 5.000,00 (pięć tysięcy złotych 00/100) złotych - jednorazowa spłata wierzytelności w pełnej wysokości w terminie do końca 3 (trzeciego) miesiąca, po którym nastąpiło prawomocne zatwierdzenie układu przez Sąd.

Grupa III - wierzyciele z tytułu dostaw i usług - z kwotą, powyżej 5.000,00 zł a mniejsza, od 50.000,00 zł

Dla wierzycieli, których wierzytelność z tytułu dostaw i usług (łącznie z wymagalnymi odsetkami na dzień otwarcia przez Sąd przyspieszonego postępowania układowego) jest wyższa od kwoty 5.000,00 (pięć tysięcy złotych 00/100) złotych, a zarazem jest mniejsza lub równa kwocie 50.000,00 (pięćdziesiąt tysięcy złotych 00/ 100) złotych - 25 % redukcja zobowiązań, a kwota, która pozostanie po redukcji zostaje rozłożona na 24 równe raty miesięczne, przy czym spłata pierwszej raty nastąpi w terminie do końca 9 miesiąca, po którym nastąpiło prawomocne zatwierdzenie układu przez Sąd.

Grupa IV - wierzyciele z tytułu dostaw i usług - z kwotą, powyżej 50.000,00 zł - Wariant 1

Dla wierzycieli, których wierzytelność z tytułu dostaw i usług (łącznie z wymagalnymi odsetkami na dzień otwarcia przez Sąd przyspieszonego postępowania układowego) jest wyższa od kwoty 50.000,00 (pięćdziesiąt tysięcy złotych 00/ 100) złotych - 30% redukcja zobowiązań, a kwota, która pozostanie po redukcji zostaje rozłożona na 84 równe raty miesięczne, przy czym spłata pierwszej raty nastąpi w terminie do końca 9 miesiąca, po którym nastąpiło prawomocne zatwierdzenie układu przez Sąd.

Grupa IV - wierzyciele z tytułu dostaw i usług - z kwotą powyżej 50.000,00 zł - Wariant 2

Dla wierzycieli, których wierzytelność z tytułu dostaw i usług (łącznie z wymagalnymi odsetkami na dzień otwarcia przez Sąd przyspieszonego postępowania układowego) jest wyższa od kwoty 50.000,00 (pięćdziesiąt tysięcy złotych 00/ 100) złotych - 50% redukcja zobowiązań, a kwota, która pozostanie po redukcji zostaje rozłożona na 72 równe raty miesięczne, przy czym spłata pierwszej raty nastąpi w terminie do końca 9 miesiąca, po którym nastąpiło prawomocne zatwierdzenie układu przez Sąd;

**Sprawozdanie z działalności za rok obrotowy, który zakończył się 31 grudnia 2016 r.
VERTE S.A.**

Grupa IV - wierzyciele z tytułu dostaw i usług - z kwotą powyżej 50.000.00 zł' - Wariant 3

Dla wierzycieli, których wierzytelność z tytułu dostaw i usług (łącznie z wymagalnymi odsetkami na dzień otwarcia przez Sąd przyśpieszonego postępowania układowego) jest wyższa od kwoty 50.000,00 (pięćdziesiąt tysięcy złotych 00/100) złotych -60% redukcja zobowiązań, a kwota, która pozostanie po redukcji zostaje rozłożona na 48 równe raty miesięczne, przy czym spłata pierwszej raty nastąpi w terminie do końca 9 miesiąca, po którym nastąpiło prawomocne zatwierdzenie układu przez Sąd;

Przygotowując niniejsze sprawozdanie Zarząd jest przekonany, iż zaproponowane warunki układu zostaną przez dłużników zaakceptowane, gdyż da to możliwość Spółce wywiązanie się z zobowiązań, sad ten układ zatwierdzi, a Spółka będzie w stanie realizować jego postanowienia.

5. Wskaźniki finansowe i niefinansowe istotne dla oceny sytuacji jednostki, wraz z ich oceną

Wskaźniki rentowności					
Nazwa wskaźnika	Formuła obliczeniowa	Wartość pożądana	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2014
Zyskowność sprzedaży	zysk ze sprzedaży/ przychody ze sprzedaży	max	1,2%	-17,6%	-1,7%
Rentowność sprzedaży brutto	zysk brutto/przychody netto ze sprzedaży	max	-1,9%	-24,9%	-6,9%
Rentowność sprzedaży netto	zysk netto/ przychody netto ze sprzedaży	max	-1,9%	-24,9%	-6,7%
Rentowność kapitału własnego	zysk netto /kapitał własny bez wyniku finansowego bieżącego roku	max	-9,3%	-33,3%	-8,6%
Rentowność aktywów	zysk netto / aktywa ogółem	max	-1,6%	-14,6%	-3,7%

Dostrzegalna jest poprawa wskaźników rentowności. Wynika to z faktu realizacji przez Zarząd założeń ze sprawozdania z 2015 roku, gdzie Zarząd Spółki informował o podjęciu kroków mających na celu poprawę rentowności.

Sprawozdanie z działalności za rok obrotowy, który zakończył się 31 grudnia 2016 r.
VERTE S.A.

Wskaźniki sprawności wykorzystania zasobów					
Nazwa wskaźnika	Formuła obliczeniowa	Wartość pożądana	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2014
Wskaźnik rotacji majątku	przychody netto ze sprzedaży/aktywa ogółem	max	0,9	0,6	0,5
Wskaźnik obrotu rzeczowych aktywów trwałych	przychody netto ze sprzedaży/aktywa trwałe	max	4,0	1,5	1,4
Wskaźnik rotacji należności w dniach	(należności z tytułu dostaw i usług/przychody ze sprzedaży)*360	min	198	83	154
Wskaźnik rotacji zapasów w dniach	(zapasy/koszty działalności operacyjnej)*360	min	117	208	233
Wskaźnik rotacji zobowiązań w dniach	(zobowiązania z tytułu dostaw i usług/koszty własne sprzedaży)*360	min	222	133	172

Poprawa powyższych wskaźników również znajduje odzwierciedlenie w działaniach podjętych przez Zarząd, a mających na celu poprawę funkcjonowania spółki.

**Sprawozdanie z działalności za rok obrotowy, który zakończył się 31 grudnia 2016 r.
VERTE S.A.**

Wskaźniki płynności finansowej					
Nazwa wskaźnika	Formuła obliczeniowa	Wartość pożądana	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2014
Wskaźnik płynności szybkiej	(inwestycje krótkoterminowe + należności krótkoterminowe) / zobowiązania krótkoterminowe	0,8 - 1,2	0,7	0,4	0,5
Wskaźnik płynności bieżącej	(aktywa obrotowe - krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe) / zobowiązania krótkoterminowe	1,5 - 2,0	1,1	1,1	1,1
Pokrycie zobowiązań należnościami	należności handlowe / zobowiązania handlowe	>1	1,1	0,8	1,2
Kapitał obrotowy netto (w tys. zł.)	aktywa obrotowe – zobowiązania bieżące	-	2 998	2 238	2 559
Udział kapitału pracującego w całości aktywów	kapitał obrotowy / aktywa ogółem	max	6,3%	7,2%	7,3%

Wskaźniki płynności finansowej są ciągle na poziomie wymagającym analizy ze strony zarządu, przy jednoczesnym dalszym wprowadzaniu planu i założeń z 2015 roku, gdzie zarząd spółki jednoznacznie określił się co do dalszego funkcjonowania Verte S.A. oraz celu jaki sobie wyznaczył w poprawie sytuacji finansowej spółki.

6. Przewidywany rozwój jednostki

Wciąż dość wysokie koszty wpłynęły na stratę z działalności operacyjnej. Jednocześnie w porównaniu do 2015 roku, nastąpił ponad dwukrotny wzrost przychodów. W celu uniknięcia straty w latach kolejnych spółka realizuje większą ilość kontraktów z już współpracującymi kontrahentami, rozszerza swoje portfolio produktowe oraz realizuje kontrakty na nowych rynkach. Infrastruktura spółki pozwala na dalszy dynamiczny wzrost przychodów co jest głównym czynnikiem planowanego wypracowania zysku netto w roku 2017.

W chwili obecnej przewidywany rozwój Spółki uzależniony jest bezpośrednio od przyjęcia przez wierzycieli Spółki propozycji układowych oraz zatwierdzenia układu przez Sąd.

Spółka Verte S.A. planuje reorganizację łańcucha dostaw w kierunku sterowanego popytem konsumentów, poprzez usprawnienie systemów sprzedażowo- dystrybucyjnych oraz uzyskanie przewagi nad konkurencją poprzez

Sprawozdanie z działalności za rok obrotowy, który zakończył się 31 grudnia 2016 r. VERTE S.A.

oferowanie optymalnych warunków handlowych. Spółka jest w trakcie reorganizacji zespołu pracowników. Obecna sytuacja finansowa spółki wymusiła na zarządzie podjęcie drastycznych działań powodowanych przez konieczność radykalnego obniżenia kosztów pracowniczych. Utrata dotychczasowego poziomu finansowania działalności operacyjnej spółki spowodowała spadek obrotów, poprzez co zespół pracowników okazał się nieadekwatny do wielkości obrotów i obecnych potrzeb spółki.

Bazując na dotychczasowych doświadczeniach, przedsiębiorstwo generuje 70% przychodu w drugiej połowie roku. Kluczowe z punktu widzenia dalszego bytu przedsiębiorstwa, jest zachowanie strumienia przychodów z okresu świąteczno - noworocznego. Spółka do końca lipca bieżącego roku musi rozpocząć procedurę zamówień asortymentu, po to, aby był on w pełni dostępny na rynku w okresie świąteczno - noworocznym. Opóźnienie lub ograniczenie nakładów na artykuły świąteczne spowoduje spadek przychodów, a w konsekwencji ograniczy szanse powodzenia realizacji układu z wierzycielami. Z tego względu kluczowe dla Verte S.A. jest możliwie szybkie uchylene istniejących zajęć komorniczych, aby możliwe było dokonanie zamówień, niezwykle istotnych z punktu widzenia dalszego rynkowego funkcjonowania przedsiębiorstwa.

Spółka planuje uzyskać wzrost zamówień największych sieci handlowych w zakresie podstawowego asortymentu oferowanego przez Verte S.A. Ponadto istotnym elementem strategii przedsiębiorstwa będzie sprzedaż nowego asortymentu w postaci artykułów elektronicznych. Przewidywany zysk netto na tej działalności, wyniesie 0,7-1 mln rocznie.

Verte S.A. zamierza nadto wprowadzić nową, zyskową linię produktową w 2018 r. - Colouring, w zakres której wchodzi między innymi: kredki, długopisy, ołówki, flamastry, farby, plastelina. Zakładana rentowność sprzedaży tych produktów według szacunków to poziom 17 - 19%.

7. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwojowe

W roku obrotowym od 1 stycznia 2016 r. do 31 grudnia 2016 r. Spółka nie ponosiła nakładów na badania i rozwój oraz nie odnotowała osiągnięć w obszarze R&D.

8. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa

Obecna sytuacja finansowa Spółki została zaprezentowana w punktach 4 i 5 niniejszego sprawozdania. Determinowała ona złożenie w dniu 17 lipca 2017 r. wniosku o przyspieszone postępowanie układowe oraz otwarcie tego postanowienia przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, X Wydział Gospodarczy dla spraw upadłościowych i restrukturyzacyjnych w dniu 10 sierpnia 2017 r. postanowił otworzyć przyspieszone postępowanie układowe Spółki.

Spółka chce kontynuować działania, o których informowała w sprawozdaniu za rok 2015 tj. w kierunku wewnętrznej restrukturyzacji. Ciągłe głównym celem jest ograniczenie kosztów skutkujące poprawą wyników. Prowadzone są dalsze negocjacje umów z dostawcami oraz podwykonawcami, w celu obniżenia kosztów.

Możliwość poprawy sytuacji finansowej Spółki jest jednak uzależnione od zatwierdzenia układu z wierzycielami.

Spółka, przedstawiając plan restrukturyzacyjny, ubiega się o redukcję obecnego zadłużenia zarówno wobec kontrahentów, jak i instytucji bankowych oraz rozłożenie pozostałych kwot zobowiązań. Zatwierdzenie planu w takim kształcie umożliwi spółce normalne funkcjonowanie i spłatę zredukowanych zobowiązań.

Działania i środki restrukturyzacyjne będą polegały na:

- negocjacjach z wierzycielami - w zakresie uzyskania zgody na redukcję zadłużenia i rozłożenie pozostałych kwot na raty. Spółka przy wykorzystaniu obecnych zdolności finansowych nie jest w stanie uregulować wszystkich wymagalnych zobowiązań. Zawarcie układu z wierzycielami przewidującego częściową redukcję zobowiązań jest w ocenie Spółki jedynym rozwiązaniem pozwalającym na częściowe uregulowanie zobowiązań względem wszystkich grup wierzycieli;
- negocjacjach z wierzycielami, którzy z mocy prawa nie są objęci układem - w . zakresie uzyskania zgody na zmianę warunków spłaty wierzytelności. Spółka przy obecnych zdolnościach finansowych nie jest w stanie uregulować wszystkich wymagalnych zobowiązań. Zawarcie porozumień pozaukładowych jest jedynym rozwiązaniem pozwalającym na zniwelowanie ryzyka związanego z wszczęciem egzekucji w okresie trwania postępowania układowego;

Sprawozdanie z działalności za rok obrotowy, który zakończył się 31 grudnia 2016 r.
VERTE S.A.

- przywróceniu działalności operacyjnej przedsiębiorstwa do stanu, w którym jest ono w stanie realizować bieżącą sprzedaż produktów i uzyskiwać z tego tytułu dodatni wynik finansowy;
- zapewnieniu realizowania maksymalnej wielkości sprzedaży i zachowaniu jej ciągłości oraz niezmiennej jakości - działania handlowe będą realizowane przez obecnych pracowników;
- utrzymaniu wymaganej przez odbiorców jakości dostarczanego asortymentu i terminowości dostaw - wzmożenie działań kontroli jakości i poprawa organizacji pracy;
- optymalizacji kosztów działalności - przeprowadzenie analizy opłacalności poszczególnych typów asortymentu, pod kątem likwidacji działów nisko marżowych;
- weryfikacji stałych umów kosztowych (najem powierzchni biurowej, usługi obce, dostawcy) pod kątem ich renegotjacji albo wypowiedzenia;
- działaniach zmierzających do upłynnienia zapasów;
- stopniowej odbudowie zaufania i renomy rynkowej u dotychczasowych kontrahentów, osłabionej w skutek problemów finansowych jakie dotknęły Spółkę;
- wprowadzenie na rynek nowej kolekcji asortymentu;
- dostosowanie poziomu zatrudnienia do bieżących potrzeb Spółki.

Spółka jest gotowa do natychmiastowego wdrożenia planu restrukturyzacji, według poniższego harmonogramu:

- 1) Działania i środki restrukturyzacyjne w okresie pierwszego miesiąca od dnia otwarcia przyspieszonego postępowania układowego będą polegały na:
 - przywróceniu działalności operacyjnej przedsiębiorstwa do stanu, w którym jest ono w stanie realizować bieżącą sprzedaż produktów i uzyskiwać z tego tytułu dodatni wynik finansowy;
 - weryfikacji istniejących stałych umów kosztowych (najem powierzchni biurowej, usługi obce, dostawcy) pod kątem ich renegotjacji albo wypowiedzenia;
 - działaniach zmierzających do upłynnienia zapasów.
- 2) Działania i środki restrukturyzacyjne w okresie 3 miesięcy od dnia otwarcia przyspieszonego postępowania układowego będą polegały na:
 - - negocjacjach z wierzycielami - w zakresie uzyskania zgody na redukcję zadłużenia i rozłożenie pozostałych kwot na raty. Spółka przy wykorzystaniu obecnych zdolności finansowych nie jest w stanie uregulować wszystkich wymagalnych zobowiązań. Zawarcie układu z wierzycielami przewidującego częściową redukcję zobowiązań jest w ocenie Spółki jedynym rozwiązaniem pozwalającym na częściowe uregulowanie zobowiązań względem wszystkich grup wierzycieli;
 - optymalizacji kosztów działalności - przeprowadzenie analizy opłacalności poszczególnych typów asortymentu, pod kątem likwidacji działów nisko marżowych;
 - negocjacjach z wierzycielami, których wierzytelności są zabezpieczone rzeczowo - w zakresie uzyskania zgody na zmianę warunków spłaty wierzytelności. Zawarcie porozumień poza układowych z wierzycielami zabezpieczonymi rzeczowo jest w ocenie Spółki jedynym rozwiązaniem pozwalającym na zniwelowanie ryzyka związanego z wszczęciem egzekucji z przedmiotu zabezpieczenia, w okresie trwania postępowania układowego.
- 3) Działania i środki restrukturyzacyjne w okresie 6 miesięcy od dnia otwarcia przyspieszonego postępowania układowego będą polegały na:
 - zapewnieniu realizowania maksymalnej wielkości sprzedaży i zachowaniu jej ciągłości oraz niezmiennej jakości - działania handlowe będą realizowane przez obecny personel firmy;
 - wprowadzenie na rynek nowej kolekcji asortymentu;
 - dostosowanie poziomu zatrudnienia do bieżących potrzeb Spółki.
- 4) Działania i środki restrukturyzacyjne planowane w całym okresie, będą polegały na:
 - utrzymaniu wymaganej przez odbiorców jakości dostarczanego asortymentu i terminowości dostaw - wzmożenie działań kontroli jakości i poprawa organizacji pracy;
 - stopniowej odbudowie zaufania i renomy rynkowej u dotychczasowych kontrahentów, osłabionej w skutek problemów finansowych jakie dotknęły Spółkę.

Działania restrukturyzacyjne są już stopniowo realizowane (redukcja poziomu nadmiernych kosztów pracowniczych).

Sprawozdanie z działalności za rok obrotowy, który zakończył się 31 grudnia 2016 r.
VERTE S.A.

9. Akcje własne

W roku obrotowym od 1 stycznia 2016 r. do 31 grudnia 2016 r. w Spółka nie nabywała akcji własnych.

10. Oddziały (zakłady) jednostki

W roku obrotowym od 1 stycznia 2016 r. do 31 grudnia 2016 r. w Spółka nie posiadała oddziałów (zakładów).

11. Instrumenty finansowe

W roku od 1 stycznia 2016 r. do 31 grudnia 2016 r. Verte S.A. nie stosowała rachunkowości zabezpieczeń oraz nie wykorzystywała instrumentów finansowych w zakresie ryzyka: zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej, na jakie jest ona narażona.

12. Wpływ działalności przedsiębiorstwa na środowisko naturalne

Z informacji posiadanych przez Zarząd Spółki Verte, działalność przedsiębiorstwa nie ma bezpośredniego wpływu na środowisko naturalne. Wynika to z faktu, iż spółka jest przedsiębiorstwem typowo handlowym.

13. Zatrudnienie

Przeciętny stan zatrudnienia pracowników na dzień 31.12.2016 r. wynosił 73 osoby

14. Inne istotne informacje o stanie majątkowym i sytuacji finansowej, w tym ocena uzyskiwanych efektów oraz wskazanie czynników ryzyka i opis zagrożeń

Podstawowe wielkości ekonomiczno-finansowe	Stan na 31.12.2016 r w tys. zł	Stan na 31.12.2015 r w tys. zł
Aktywa Trwałe	10 270	11 979
Aktywa obrotowe	37 368	19 168
Kapitał własny	7 610	9 070
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	40 028	22 076
Suma bilansowa	47 638	31 147
Przychody ze sprzedaży	41 556	19 274
Koszty działalności operacyjnej	41 062	22 483
Zysk netto/strata netto	-781	-4 536

Suma bilansowa w omawianym okresie wyniosła 47 638 tys. zł i jest wyższa o 52,9% od roku ubiegłego. Struktura aktywów ukształtowała się na poziomie: aktywa trwałe stanowiły 21,6% zaś aktywa obrotowe stanowiły 78,4%. Taka struktura aktywów jest typowa dla działalności handlowej. W strukturze aktywów obrotowych znaczącymi pozycjami są zapasy które stanowią 35,5% oraz należności 63,2% majątku Spółki. Zauważalna jest zmiana struktury na korzyść należności. W roku ubiegłym zapasy stanowiły 67,5% a należności 31,2%.

Udział kapitałów własnych w sumie bilansowej w bieżącym okresie stanowi 16,-% a zobowiązania i rezerwy stanowią 84,0%, co świadczy że działalności Spółki jest w większości finansowana środkami zewnętrznymi.

W okresie sprawozdawczym Spółka poniosła stratę w wysokości 781 tys. zł. Wobec straty 4 536 tys. zł w roku ubiegłym należy wskazać na poprawę dochodowości działalności Spółki. W roku bieżącym Spółka będzie kontynuowała kroki podjęte w 2016 r. mające na celu dalszą poprawę sytuacji.

W sporządzonym przez Zarząd bilansie Spółki na dzień 31 grudnia 2016 r. wykazano skumulowaną stratę przewyższającą sumę kapitałów zapasowego i rezerwowych oraz jedną trzecią kapitału zakładowego. Z zgodnie z

Sprawozdanie z działalności za rok obrotowy, który zakończył się 31 grudnia 2016 r.
VERTE S.A.

postanowieniami art. 397 Kodeksu spółek handlowych, Zarząd Spółki niezwłocznie zwoła Walne Zgromadzenie w celu podjęcia decyzji co do dalszego istnienia Spółki.

Czynniki ryzyka:

a) Ryzyko związane z podstawowymi czynnikami makroekonomicznymi

Sytuacja finansowa Spółki jest uzależniona od sytuacji ekonomicznej w Polsce, na rynkach europejskich oraz na świecie. Na wyniki finansowe generowane przez Verte S.A. mają wpływ m.in. tempo wzrostu PKB, zmiany kursów walutowych, poziom inflacji, stopa bezrobocia, polityka fiskalna państwa, poziom stóp procentowych oraz siła nabywczą pieniądza na wymienionych rynkach. Wymienione czynniki mają wpływ na kształtowanie się poziomu płac realnych, budżetów gospodarstw domowych, poziomu zamożności społeczeństwa i wielkość popytu na towary oferowane przez Spółkę. Niekorzystne kształtowanie się wyżej wymienionych czynników może mieć negatywny wpływ na wyniki finansowe oraz perspektywy rozwoju Spółki.

b) Ryzyko związane z sytuacją na rynkach finansowych

Do czynników mogących negatywnie wpłynąć na działalność Spółki należy zaliczyć politykę sektora bankowego, gdyż uruchamianie nowych projektów ściśle uzależnione jest od kredytowania. Zaostrzenie warunków kredytowych przez banki do wszystkich przedsiębiorców sprawia, że Spółka musi wносить zaliczki na uruchamianą produkcję co nie wpływa korzystnie na płynność finansową.

c) Ryzyko zmiany przepisów prawnych oraz ich interpretacji stosowania

Zmieniające się przepisy prawa lub różne jego interpretacje, zwłaszcza w odniesieniu do prawa podatkowego, przepisów regulujących działalność gospodarczą, przepisów prawa pracy i ubezpieczeń społecznych, mogą wywołać negatywne konsekwencje dla Spółki. Szczególnie częste i niebezpieczne są zmiany interpretacyjne przepisów podatkowych. Brak jest jednolitości w praktyce organów skarbowych i orzecznictwie sądowym w sferze opodatkowania. Przyjęcie przez organy podatkowe interpretacji prawa podatkowego innej niż przyjęta przez Spółkę może implikować poważne pogorszenie jej sytuacji finansowej, a w efekcie ujemnie wpłynąć na osiągnięte wyniki i perspektywy rozwoju.

d) Ryzyko stóp procentowych

Spółka prowadzi swoją działalność również przy udziale kredytów bankowych, tj. długu oprocentowanego w oparciu o zmienną stopę procentową. Ewentualny wzrost stóp procentowych może przyczynić się do zwiększenia kosztów obsługi finansowania, a w konsekwencji do obniżenia wyniku finansowego Spółki oraz pogorszenia wskaźników efektywności finansowej.

e) Ryzyko związane z zadłużeniem

Spółka korzysta i zamierza w przyszłości korzystać z finansowania dłużnego w postaci kredytów bankowych (finansowanie bieżącej działalności operacyjnej), leasingów (środki transportu, sprzęt IT, wyposażenie), faktoringu oraz pożyczek od podmiotów powiązanych na nakłady inwestycyjne. Ewentualne istotne pogorszenie się płynności Spółki może spowodować, że nie będzie ona w stanie spłacać zobowiązań odsetkowych oraz kapitału wynikających z zawartych umów finansowych. W takim przypadku zadłużenie Spółki z tytułu kredytów bankowych może zostać częściowo lub w całości postawione w stan natychmiastowej wymagalności, a w razie braku jego spłaty, instytucje finansujące będą mogły skorzystać z zabezpieczeń udzielonego finansowania ustanowionych na aktywach Spółki.

f) Ryzyko związane z należnościami

Sprawozdanie z działalności za rok obrotowy, który zakończył się 31 grudnia 2016 r.
VERTE S.A.

Spółka prowadzi sprzedaż do swoich odbiorców na podstawie przydzielonego limitu kredytowego wraz z określonym terminem płatności. Każdy limit kredytowy ustalany jest indywidualnie na podstawie posiadanych danych finansowych oraz z wykorzystaniem dostępnych na rynku sposobów ustalania wiarygodności kredytowej. Sytuacja każdego klienta jest ściśle monitorowana, a w przypadku wystąpienia jakichkolwiek sygnałów zagrażających spłacie wierzytelności podejmowane są natychmiastowe działania windykacyjne. Mimo monitoringu należności i dobrego systemu oceny wiarygodności kredytowej nie można wykluczyć ryzyka niewypłacalności pojedynczych kontrahentów i ponoszenia przez Spółkę z tego tytułu strat finansowych. W celu zmniejszenia ryzyka nieściągalności należności Spółka współpracuje z firmami windykacyjną

g) Ryzyko związane z zapasami i koniecznością ich przeszacowania

Verte S.A. działa w branży kapitałochłonnej, w której cykl produkcyjny jest stosunkowo długi, a to sprawia iż wartość zapasów utrzymuje się na wysokim poziomie. Niedopasowanie stanów magazynowych do zapotrzebowania rynku wiązałoby się z ryzykiem utraty potencjalnych przychodów (w przypadku za małych stanów lub braku danego asortymentu) lub zamrożenia kapitału obrotowego (w przypadku zbyt małej rotacji produktów i zbyt dużych stanów magazynowych). W przypadku zbyt wysokich stanów magazynowych wiąże się z ryzykiem konieczności przeszacowania wartości zapasów i dostosowania ich do ewentualnych niższych niż magazynowe cen sprzedaży odbiorcom.

h) Ryzyko sprzedaży sezonowej

Istnieje ryzyko sprzedaży sezonowej, gdzie na pierwsze półrocze przypada zaledwie 30% całego obrotu zaś pozostałe 70% realizowane jest w drugim półroczu. Taki rozkład sprzedaży ma duże znaczenie na utrzymanie właściwej płynności finansowej, jak również utrudnia estymację wyników za dany rok obrotowy na podstawie wyników kwartalnych. W celu ograniczenia wskazanego ryzyka oferta produktowa spółki jest modyfikowana tak, aby znalazło się w niej więcej produktów sprzedawanych w pierwszym półroczu roku kalendarzowego. Wprowadzane są również produkty niewrażliwe na sezonowość.

i) Ryzyko związane z koncentracją odbiorców

Istnieje ryzyko spadku marży związane z rosnącą pozycją odbiorców artykułów papierniczych. Duże sieci handlowe odgrywając coraz większą rolę w sprzedaży wyrobów z branży papierniczej, oczekują większych rabatów czy też opłat marketingowych, jak również wdrażania nowoczesnych systemów rozliczeń, co może doprowadzić do obniżenia marż handlowych oraz wzrostu kosztów obsługi tych klientów.

j) Ryzyko związane z uzależnieniem się od głównych dostawców

Verte S.A. współpracuje z wieloma podmiotami, o ugruntowanej pozycji na rynku, które dostarczają Spółce materiały i surowce oraz usługi. Wprowadzona polityka zakupowa zakłada dywersyfikację dostawców, przy jednoczesnej minimalizacji kosztów zakupów oraz wyboru dostawców usług. Współpraca nawiązywana jest z dostawcami, którzy po spełnieniu ściśle określonych wymogów umieszczani są na liście dostawców kwalifikowanych. Zasadą jest, że na każdy produkt/materiał/usługę Verte S.A. posiada nie mniej niż dwóch dostawców. Z głównymi dostawcami Spółka zawiera natomiast umowy o współpracę. Wdrożone procedury zakupowe zmniejszają prawdopodobieństwo uzależnienia od dostawcy i tworzą podstawę do długoterminowej współpracy opartej na poszanowaniu interesów obu stron.

Sprawozdanie z działalności za rok obrotowy, który zakończył się 31 grudnia 2016 r.
VERTE S.A.

Jednakże w przypadku zmiany polityki handlowej tych podmiotów, ich problemów finansowych lub pogorszenia konkurencyjności ich oferty, istnieje ryzyko negatywnego wpływu na wyniki finansowe osiągnięte przez Spółkę.

k) Ryzyko związane z wprowadzeniem nowych pozycji do oferty sprzedażowej

Wprowadzenie do oferty nowych wyrobów, które spotkają się z przychylnym przyjęciem klientów, stanowi jeden z podstawowych czynników wpływających na wzrost przychodów ze sprzedaży. Istnieje ryzyko, że przygotowana przez Spółkę oferta kierowana na obecne i przyszłe rynki działalności, nie odniesie sukcesu, co może mieć niekorzystny wpływ na wyniki finansowe i działalność Spółki.

Dotychczasowe doświadczenie Spółki we wprowadzaniu nowych produktów do oferty sprzedażowej przekładało się na duże zainteresowanie klientów wyrobami Spółki.

l) Ryzyko związane z podrabianiem produktów

Nasze produkty sprzedawane cieszą się bardzo dużym uznaniem i zainteresowaniem, zarówno wśród pośredników handlowych, jak również u końcowych odbiorców, dlatego Verte S.A. dokonał skutecznych zgłoszeń licencyjnych i autorskich praw majątkowych na swoje produkty. Istnieje ryzyko kopiowania przez konkurencję lub nieupoważnione do tego osoby, wzorów opracowanych przez Verte S.A., których opracowanie i wdrożenie wiązało się ze znaczącym nakładem pracy i ponoszeniem wysokich kosztów. Podrabiane produkty są zazwyczaj pozbawione jakichkolwiek procesów kwalifikacyjnych, naruszają normy związane ze znakami handlowymi i często odznaczają się niską jakością. Z powyższych względów mogą być one znacznie tańsze od tych oferowanych przez Spółkę. Niska cena może stanowić argument przemawiający za zakupem podrobionych produktów przez potencjalnych klientów. W sytuacjach wykrycia podrobionych produktów na rynku wykorzystywane byłyby wszelkie dostępne mechanizmy prawne w celu powstrzymania nieuczciwych praktyk. Aby ograniczyć ryzyko powielania, wzory użytkowe są zastrzegane, zaś znaki towarowe zgłaszane do ochrony patentowej.

m) Ryzyko związane z brakiem nowych inwestycji i rozszerzaniem produkcji

Istnieje ryzyko związane z ograniczonymi możliwościami finansowymi Spółki na uruchomienie dodatkowej produkcji, a tym samym z pozyskaniem kolejnych odbiorców produktów Spółki. Brak stosownych decyzji inwestycyjnych może być przeszkodą w pozyskaniu nowych kontrahentów oraz rozszerzenia działalności na rynki zagraniczne. Rozszerzenie działalności wymaga pozyskania dodatkowych środków finansowych.

n) Ryzyko wejścia na nowe rynki

Strategia Verte S.A. zakłada ekspansję poprzez umacnianie pozycji Spółki na rynkach istniejących (rozwój w obszarach dotychczasowej działalności, tj. wzmocnienie pozycji rynkowej na rynku lokalnym), wejście na nowe rynki geograficzne oraz pozyskanie nowych rynków produktowych (rozszerzenie działalności m. in. o sprzedaż produktów na nowych licencjach oraz wdrożenie nowych form sprzedaży).

Wchodzenie na nowe rynki związane jest z koniecznością poniesienia nakładów dotyczących dostosowania sprzedawanych towarów do wymogów lokalnych (m.in. uwzględnienie lokalnych barier prawnych) oraz opracowania odmiennych strategii sprzedażowych. Ponadto, należy mieć na względzie ewentualne różnice kulturowe występujące pomiędzy dotychczasowymi a planowanymi rynkami działalności Spółki.

Sprawozdanie z działalności za rok obrotowy, który zakończył się 31 grudnia 2016 r.
VERTE S.A.

Istnieje zatem ryzyko, że korzyści związane z wejściem Spółki na nowe rynki mogą być mniejsze niż planowane lub też mogą zostać osiągnięte w dłuższym niż zakładany obecnie przez Spółkę horyzoncie czasowym, a tym samym wyniki finansowe w przyszłości mogą być niższe niż zakładane.

o) Ryzyko związane z umowami najmu

Verte S.A. prowadzi swoją działalność na podstawie zawartych umów najmu powierzchni magazynowej w Błoniu oraz powierzchni biurowej w Warszawie. Umowy najmu zawarte są na czas określony - 5 i 7 lat. Spółka nie może wykluczyć, iż umowy najmu mogą zostać wypowiedziane przed upływem okresu na jaki zostały zawarte, jak również nie może wykluczyć, iż umowy te nie zostaną przedłużone po upływie okresu, na jaki zostały zawarte. Powyższe okoliczności mogłyby mieć istotny negatywny wpływ na wyniki finansowe Spółki, w szczególności koszty adaptacji magazynów do potrzeb działalności Verte S.A.

p) Ryzyko utraty kluczowych pracowników

Verte S.A. prowadzi działalność w branży, w której zasoby ludzkie i kompetencje pracowników stanowią istotne aktywa oraz jeden z najważniejszych czynników sukcesu. Wiedza, umiejętności i doświadczenie Zarządu oraz innych osób zajmujących kluczowe stanowiska w Spółce stanowią czynniki kluczowe z punktu widzenia interesów strategicznych Verte S.A. W przypadku utraty kluczowych dla Spółki pracowników może ona nie być w stanie w krótkim czasie zastąpić ich nowymi osobami, co może negatywnie wpłynąć na działalność, sytuację finansową, wyniki oraz perspektywę jej rozwoju.

W okresie bezpośrednio poprzedzającym złożenie wniosku o otwarcie przyspieszonego postępowania układowego, Spółka odnotowała falę odejść pracowników związaną z nieterminowym wypłacaniem wynagrodzenia za pracę. Wypłata wynagrodzenia nie była możliwa w sposób obiektywny, ze względu na sposób prowadzenia egzekucji komorniczej oraz oddalenie wniosku spółki o zwolnienie spod egzekucji kwot pieniężnych niezbędnych na dokonanie wypłat wynagrodzeń. Kontynuowanie prowadzonej działalności gospodarczej uzależnione jest od wiedzy i doświadczenia profesjonalnej kadry zarządzającej oraz kluczowych pracowników Spółki. Decyzje podejmowane przez Prezesa Zarządu stanowią podstawę kreowania strategii rozwoju, a pracownicy najwyższych szczebli w strukturze organizacyjnej sprawują stałą kontrolę nad sprawną realizacją przyjętego przez zarząd kierunku prowadzonej działalności. Najważniejszymi pracownikami są czterej dyrektorzy odpowiedzialni za departament finansowy, handlowy i artystyczny oraz za dział logistyczny. Spółka może nie być w stanie utrzymać dotychczasowej kadry kierowniczej oraz innych kluczowych pracowników, a także pozyskać nowych specjalistów. Jeżeli Spółka nie będzie w stanie zatrzymać kadry zarządzającej oraz personelu, może to mieć niekorzystny wpływ na działalność, wyniki operacyjne oraz sytuację finansową Spółki.

q) Ryzyko wzrostu cen surowca na rynku papierniczym

Podstawowym materiałem wykorzystywanym w działalności jest papier i tektura. Cena surowca ma znaczny wpływ na koszty wyrobów oferowanych przez Spółkę. Ryzyko wzrostu ceny surowca może wpłynąć na zwiększenie kosztów sprzedaży, a w konsekwencji na obniżenie wyniku finansowego. O cenie oraz dostępności papieru i tektury decyduje wiele czynników, takich jak np. podaż surowca, na którą z kolei wpływają uwarunkowania prawne, wynikające z przepisów krajowych i unijnych w zakresie ochrony środowiska czy polityka rządowa. Znaczący wzrost cen surowca mógłby niekorzystnie wpłynąć na rentowność sprzedaży Spółki.

Sprawozdanie z działalności za rok obrotowy, który zakończył się 31 grudnia 2016 r.
VERTE S.A.

r) Ryzyko związane z planami inwestycyjnymi

W związku ze zgłaszanym zapotrzebowaniem przez klientów, Spółka zamierza dokonać inwestycji w nowy asortyment, który pozwoli na zwiększenie przychodów ze sprzedaży. W przypadku, gdy wygenerowane środki z działalności operacyjnej nie wystarczą na finansowanie zaplanowanych inwestycji, Spółka będzie zmuszona ograniczyć zaangażowanie z nowe pozycje asortymentu.

s) Ryzyko związane z uzależnieniem się od głównych dostawców

Verte S.A. współpracuje z wieloma podmiotami o ugruntowanej pozycji na rynku, które dostarczają Spółce materiały i surowce oraz usługi. Wprowadzona polityka zakupowa zakłada dywersyfikację dostawców, przy jednoczesnej minimalizacji kosztów zakupów oraz kosztów wyboru dostawców usług. Współpraca nawiązywana jest z dostawcami, którzy po spełnieniu ściśle określonych wymogów umieszczani są na liście dostawców kwalifikowanych. Zasadą jest, że w odniesieniu do każdego produktu/materiału/usługi Verte S.A. posiada nie mniej niż dwóch dostawców. Z głównymi dostawcami Spółka zawiera natomiast umowy o współpracę. Wdrożone procedury zakupowe zmniejszają prawdopodobieństwo uzależnienia od dostawcy i tworzą podstawę do długoterminowej współpracy opartej na poszanowaniu interesów obu stron. Jednakże w przypadku zmiany polityki handlowej dostawców lub pogorszenia konkurencyjności oferty tych podmiotów, może wystąpić ryzyko pogorszenia wyników finansowych osiąganym przez Spółkę. Brak możliwości regulowania bieżących płatności wpłynął negatywnie na dotychczasowe relacje handlowe z dostawcami. Część z nich może nie być zainteresowana kontynuacją współpracy z Verte S.A. lub też pogorszeniu mogą ulec parametry współpracy. Fakt, że Verte S.A. kojarzona będzie z niewypłacalnością może utrudnić zawarcie korzystnych porozumień z dostawcami.

t) Ryzyko związane z nieterminowymi płatnościami

Spółka prowadzi sprzedaż do swoich odbiorców na podstawie przydzielonego limitu kredytowego wraz z określonym terminem płatności, co powoduje odroczenie płatności. Każdy limit kredytowy ustalany jest indywidualnie na podstawie posiadanych danych finansowych oraz z wykorzystaniem dostępnych na rynku sposobów ustalania wiarygodności kredytowej. Nieterminowe regulowanie należności może powodować zatory płatnicze, wpływające na regulację zobowiązań przez Spółkę i pogorszenie wiarygodności kredytowej. Sytuacja każdego klienta jest ściśle monitorowana, a w przypadku wystąpienia jakichkolwiek sygnałów zagrażających spłacie wierzytelności podejmowane są natychmiastowe działania windykacyjne. Mimo monitoringu należności i dobrego systemu oceny wiarygodności kredytowej, nie można wykluczyć ryzyka niewypłacalności pojedynczych kontrahentów i ponoszenia przez Spółkę z tego tytułu strat finansowych. W celu zmniejszenia ryzyka nieściągalności należności, Spółka współpracuje z zewnętrzną firmą windykacyjną oraz kancelarią prawną.

u) Ryzyko związane z zarządzaniem zapasami magazynowymi i koniecznością ich przeszacowania

Verte S.A. w ramach prowadzonej działalności zleca produkcję, a następnie sprzedaje artykuły z papieru i tektury oraz akcesoria szkolne. Prowadzona działalność wiąże się z utrzymywaniem określonych ilości zapasów towaru w celu zapewnienia odbiorcom krótkich terminów dostaw. Pomimo, że Spółka posiada duże doświadczenie i na podstawie danych historycznych wypracowała standardy zarówno ilościowe jak również jakościowe w zakresie zarządzania stanami magazynowymi, może się okazać, że nadmiar produkcji bądź niewłaściwa struktura asortymentu spowoduje zaleganie w magazynie trudnych do sprzedania towarów. Taki stan rzeczy utrzymujący się w dłuższym okresie może powodować utratę wartości zapasów, a wówczas Spółka byłaby narażona na zamrożenie kapitału, który mógłby zostać wykorzystany na produkcję nowych produktów lub na inwestycje. Istotnym zagrożeniem w przypadku zarządzania zapasami może być konieczność dokonania przeszacowania wartości zapasów i dostosowanie ich do niższych niż

Sprawozdanie z działalności za rok obrotowy, który zakończył się 31 grudnia 2016 r.
VERTE S.A.

magazynowe cen rynkowych, a w konsekwencji sprzedaż części asortymentu po cenie niższej od kosztów jego wytworzenia.

v) Ryzyko sprzedaży sezonowej

Działalność prowadzona przez Verte S.A. charakteryzuje się sezonowością sprzedaży - na pierwsze półrocze roku obrotowego przypada zaledwie około 30% całego obrotu zaś pozostałe około 70% realizowane jest w drugim półroczu. Wynika to ze specyfiki zapotrzebowania na produkty, które w największym stopniu zauważalne jest w okresie końca wakacji ze względu na zakupy artykułów szkolnych, a także w okresie świątecznym (kartki świąteczne, torebki ozdobne na prezenty). Taki rozkład sprzedaży przekłada się na duże zapotrzebowanie na kapitał obrotowy w I półroczu roku obrotowego, jak również utrudnia prognozowanie wyników za dany rok obrotowy na podstawie wyników kwartalnych. W celu ograniczenia konsekwencji wynikających z występującej sezonowości, oferta produktowa Spółki jest modyfikowana tak, aby znalazło się w niej więcej produktów sprzedawanych w pierwszym półroczu roku kalendarzowego. Wprowadzane są również produkty niewrażliwe na sezonowość.

w) Ryzyko dotyczące zwrotów sprzedanych towarów

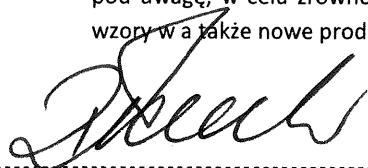
Wyniki finansowe w przypadku Verte S.A. są wprost uzależnione są od wyników sprzedażowych. Spółka współpracuje z dużymi dystrybutorami. Zgodnie z umowami kontrahenci mają prawo do zwrotów towarów nawet w terminie 360 dni od daty sprzedaży. Dotychczasowe obserwacje potwierdzają że poziom zwrotów wynosi od 8 % do 10 %, czego efektem jest to, że zysk wypracowany w roku poprzednim jest konsumowany przez konieczność wystawienia faktur korygujących i zwrot środków finansowych odbiorcy, co wpływa wprost na obniżenie posiadanych przez spółkę płynnych środków obrotowych.

x) Ryzyko związane z wprowadzeniem nowych pozycji do oferty sprzedażowej

Wprowadzenie do oferty nowych wyrobów, które spotkają się z przychylnym przyjęciem klientów, stanowi jeden z podstawowych czynników wpływających na wzrost przychodów ze sprzedaży. Istnieje ryzyko, że przygotowana przez Spółkę oferta kierowana na obecne i przyszłe rynki działalności, nie odniesie zakładanych efektów, co przełoży się negatywnie na finansowe wyniki Verte S.A.. Dotychczasowe doświadczenie we wprowadzaniu nowych produktów do oferty sprzedażowej przekładało się na duże zainteresowanie klientów towarami Spółki.

y) Ryzyko spadku sprzedaży kartek i karnetów

Rozwój cywilizacyjny społeczeństwa na całym świecie powoduje, że zamiast tradycyjnych kartek świątecznych wybiera ono elektroniczne formy przekazywania życzeń. Taki trend jest zauważalny od kilku lat, dlatego nie można wykluczyć, że będzie się on pogłębiał co może przynieść dalszy spadek sprzedaży kartek i karnetów. Rozwój mediów elektronicznych i Internetu, jak również możliwa dekonjunktura gospodarcza i zubożenie społeczeństwa mogą wpłynąć na dalszy spadek sprzedaży kartek i karnetów na korzyść komunikacji za pośrednictwem Internetu i telefonów komórkowych (SMS, MMS). Biorąc powyższe pod uwagę, w celu zrównoważenia niekorzystnego trendu Spółka wprowadza na rynek coraz to nowsze wzory w a także nowe produkty: kolorowanki, notesy, kalendarze.



Prezes Zarządu

Warszawa, dnia 29 sierpnia 2017 r.