

Poznań, dnia 30 marca 2017 roku

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI LABO PRINT S.A. ZA ROK OBROTOWY 2016

1) Firma, siedziba, dane rejestrowe

Spółka prowadzi działalność gospodarczą pod firmą Labo Print Spółka Akcyjna. Siedziba Spółki mieści się w Poznaniu (60-476) przy ul. Rabczańskiej 1. Spółka jest wpisana do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy Poznań Nowe Miasto i Wilda w Poznaniu VIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000472089. Spółce nadano nr statystyczny NIP 7792385780 oraz nr REGON 301622668.

Spółka została zawiązana dnia 16 grudnia 2010 roku, jako spółka z ograniczoną odpowiedzialnością. Dnia 16 lipca 2013 roku Nadzwyczajne Zgromadzenie Wspólników Labo Print Sp. z o.o. postanowiło przekształcić spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością w spółkę akcyjną pod firmą Labo Print S.A. z siedzibą w Poznaniu. Wpis przekształcenia w rejestrze przedsiębiorców KRS został dokonany przez Sąd Rejonowy Poznań - Nowe Miasto i Wilda w Poznaniu, VIII Wydział Gospodarczy KRS w dniu 1 sierpnia 2013 roku.

Obecna struktura akcjonariatu kształtuje się następująco.

Akcjonariusz	Liczba akcji	Udział w kapitale zakładowym	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów
Krzysztof Fryc, prezes Zarządu	1.654.000	45,7%	2.976.000	47,5%
Wiesław Niedzielski, wiceprezes Zarządu	1.654.000	45,7%	2.976.000	47,5%
Michał Jordan, członek Rady Nadzorczej	9 694	0,3%	9 694	0,2%
pozostali akcjonariusze z udziałem poniżej 5%	299 906	8,3%	299 906	4,8%
Razem	3 617 600	100,00%	6 261 600	100,00%

2) Przedmiot działalności

Labo Print to nowoczesna, poznańska drukarnia cyfrowa, specjalizująca się w druku wielkoformatowym. Od 2016 roku Spółka prowadzi również działalność w zakresie produkcji opakowań i standów z tektury falistej oraz cyfrową produkcję etykiet. Spółka sprzedaje swoje wyroby klientom w Polsce oraz w kilkunastu krajach Europy, głównie Unii Europejskiej.

Wśród klientów z obszaru druku wieloformatowego przeważają agencje reklamowe, jednak w portfolio znajduje się również kilka znaczących podmiotów z branż innych niż reklama i media, które zlecają prace na własny użytek. Odbiorcami opakowań i

standów tekturowych są z kolei zakłady produkcyjne oraz podmioty z sektora reklamy. Etykiety cyfrowe nabywane są przede wszystkim przez odbiorców przemysłowych.

W zakresie druku wielkoformatowego Labo Print specjalizuje się w druku opartym o technologię inkjet, tj. szeroko rozumiany druk atramentowy. Spółka oferuje wykonywanie prac w technologiach druku solwentowego, druku UV, druku termosublimacyjnego oraz ekologicznego druku lateksowego. Korzystając z rozbudowanego technologicznie parku maszynowego, Spółka ma możliwość wykonania druku w dowolnym formacie na niemal wszystkich rodzajach nośników, począwszy od papierowego plakatu, przez winylowe siatki, banery, materiały tekstylne, folie okienne, na zadruku pleksi, PCV, tektury i szerokiego spektrum materiałów płaskich skończywszy. Co istotne, klienci mają również możliwość zamówienia bardzo szerokiego zakresu prac wykończeniowych według indywidualnych specyfikacji oraz transportu i montażu zamówionych wyrobów. Spółka zapewnia również różnego rodzaju akcesoria i produkty dodatkowe do oferowanych przez siebie materiałów drukowanych.

Wśród wyrobów z tektury falistej Spółka oferuje standy reklamowe, drukowane zarówno w technice fleksograficznej, jak i cyfrowej. W ofercie znajdują się też opakowania klapowe i ekspozycyjne z tektury gładkiej i kaszerowanej. Produkcja opakowań i standów z tektury falistej, z wyjątkiem standów wykonywanych w technologii druku cyfrowego, prowadzona jest w nowoutworzonym zakładzie produkcyjnym w Kijewie koło Środy Wielkopolskiej.

W 2016 roku do oferty Spółki zostały włączone etykiety drukowane cyfrowo, z laserowym wycinaniem kształtów. Całość produkcji realizowana jest w jednej linii technologicznej. Etykiety wykonywane są na podłożach papierowych, foliach PP i PCV oraz innych podłożach specjalnych. Możliwe jest również użycie różnego rodzaju klejów, służących do aplikacji gotowych etykiet na produkt. Kluczową zaletą cyfrowej produkcji etykiet z wykorzystaniem technologii zakupionej przez Spółkę jest możliwość wytwarzania etykiet bez konieczności używania fotopolimerów do druku oraz wykrojników do sztancowania (wykrawania). Całość procesu produkcyjnego odbywa się bezpośrednio w oparciu o dane zawarte w pliku graficznym. Pozwala to na tworzenie gotowego produktu w czasie zdecydowanie krótszym, niż w przypadku tradycyjnej technologii fleksograficznej oraz umożliwia przygotowanie i produkcję relatywnie krótkich serii, umożliwiających personalizację produktów lub etykietowanie niewielkich partii wyrobów. Oferta jest skierowana zarówno dla odbiorców B2B, jak i B2C.

Zgodnie ze statutem Spółki, przedmiotem działalności gospodarczej Labo Print S.A. są w szczególności: pozostałe drukowanie, pośrednictwo w sprzedaży miejsca na cele reklamowe w pozostałych mediach, działalność usługowa związana z przygotowaniem do druku oraz działalność w zakresie specjalistycznego projektowania.

3) Zarząd i Rada Nadzorcza:

Zarząd Spółki jest dwuosobowy. Zarówno przez cały rok 2016, jak i w roku 2017 do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania, w skład Zarządu wchodził:

- Krzysztof Fryc – Prezes Zarządu,
- Wiesław Niedzielski – Wiceprezes Zarządu.

Zarząd jest powoływany na okres trzyletniej wspólnej kadencji. Obecna kadencja

Zarządu rozpoczęła się 1 lipca 2015 roku i upływie w dniu 1 lipca 2018 roku. Mandaty obecnych członków Zarządu wygasną z dniem odbycia walnego zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za rok 2017.

Rada Nadzorcza Spółki jest pięcioosobowa. Na dzień 31 grudnia 2016 oraz na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania w skład Rady Nadzorczej wchodził:

- Wojciech Komer – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Michał Jordan – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej,
- Sławomir Zawierucha – Sekretarz Rady Nadzorczej,
- Rafał Koński – Członek Rady Nadzorczej,
- Krzysztof Jordan – Członek Rady Nadzorczej.

Kadencja członków Rady Nadzorczej trwa trzy lata i jest kadencją wspólną. Skład Rady Nadzorczej został ukształtowany uchwałami Walnego Zgromadzenia Spółki w dniu

13 czerwca 2016 roku, kiedy to zakończyła się poprzednia kadencja Rady Nadzorczej. W wyniku podjętych w tym dniu uchwał, pan Sławomir Zawierucha zastąpił w składzie Rady Nadzorczej pana Adama Michańków, który zrezygnował z kandydowania na kolejną kadencję. Obecna kadencja Rady Nadzorczej upływa z dniem zatwierdzenia przez Walne Zgromadzenie sprawozdania finansowego za rok 2018.

Rada Nadzorcza nie powołała Komitetu Audytu ani Komitetu Wynagrodzeń. Zgodnie z art. 86 ust. 3 ustawy z dnia 7 maja 2009 r. o biegłych rewidentach i ich samorządzie, podmiotach uprawnionych do badania sprawozdań finansowych oraz o nadzorze publicznym (tj. z dnia 20 czerwca 2016 r., Dz.U. z 2016 r. poz. 1000), Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki na podstawie Uchwały nr 16 z dnia 30 czerwca 2015 r. powierzyło zadania komitetu audytu Radzie Nadzorczej w składzie pięcioosobowym.

Wartości wynagrodzeń członków Zarządu oraz Rady Nadzorczej za rok 2016 opisano w Nocie nr 50 do sprawozdania finansowego.

Na podstawie programu motywacyjnego przyjętego Uchwałą nr 14 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 30 czerwca 2015 r. Rada Nadzorcza w uchwale przyznała członkom Zarządu, tj. panu Krzysztofowi Fryc oraz panu Wiesławowi Niedzielskiemu, prawo do zakupu w ramach funkcjonującego w Spółce programu motywacyjnego po 1.500 akcji za wyniki osiągnięte przez Spółkę w latach 2015 i 2016 oraz po 2.000 akcji za wyniki osiągnięte przez Spółkę w roku 2017. Cena nabycia akcji w ramach programu motywacyjnego jest równa wartości nominalnej akcji, tj. 1,00 zł. Akcje należne za wyniki za rok 2015 zostały nabyte przez członków Zarządu Spółki.

4) Istotne informacje o stanie majątkowym i sytuacji finansowej Labo Print S.A.

Przychody z działalności

W roku 2016 Spółka osiągnęła przychody w wysokości 48.970,0 tys. zł. Wartość ta, w porównaniu do roku 2015, była wyższa o 36,0%. Na koniec roku 2015 odnotowano przychody w wysokości 35.997,3 tys. zł.

Wzrost przychodów ze sprzedaży był spowodowany przede wszystkim systematycznym zwiększaniem sprzedaży wyrobów z segmentu druku cyfrowego. Osiągnięta dynamika była z kolei wynikiem konsekwentnie realizowanej strategii rozwoju Spółki, w ramach której z jednej strony Spółka dążyła do systematycznego rozwoju gamy produktowej oraz oferowania najwyższej możliwej jakości produktów i usług w zakresie druku

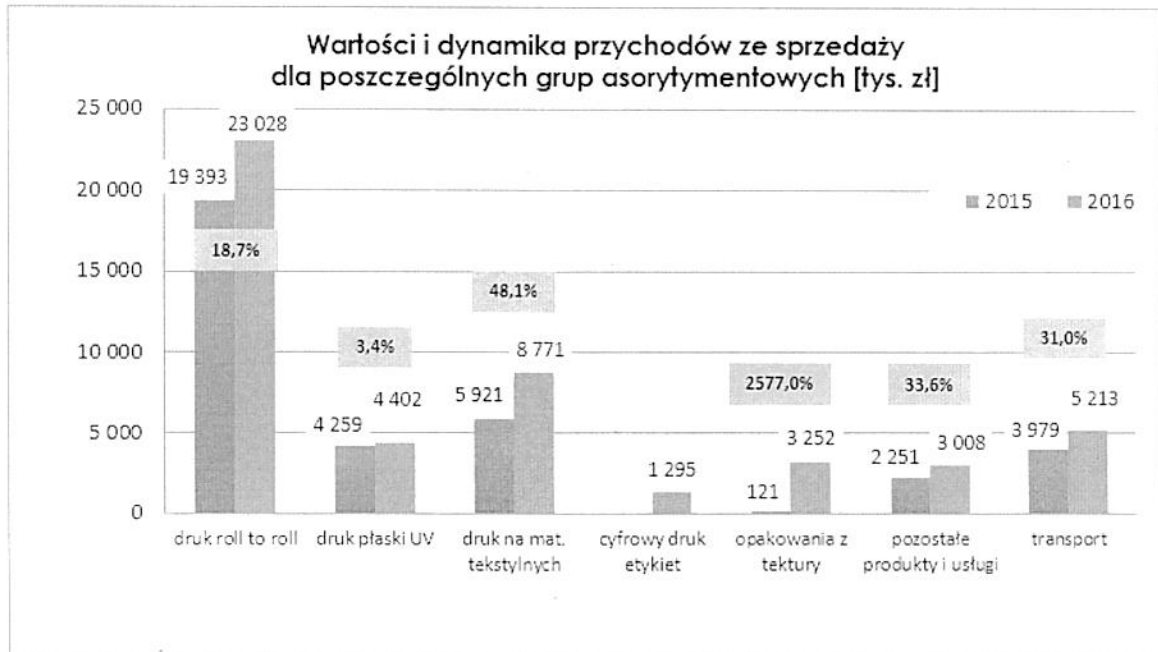
cyfrowego, a z drugiej kładła nacisk na pozyskiwanie nowych klientów.

Zwiększając sprzedaż, Labo Print zarówno intensyfikowała obroty ze stałymi klientami, jak i – dzięki działaniom marketingowym oraz sprzedażowym – pozyskiwała nowych odbiorców. Aktualna baza klientów Spółki obejmuje blisko 2.000 podmiotów. W ocenie Emitenta, wzrost sprzedaży w segmencie druku cyfrowego był możliwy dzięki postępującej poprawie ogólnej koniunktury gospodarczej w Unii Europejskiej, przekładającej się na zwiększanie budżetów na reklamę, promocję i marketing u finalnych odbiorców produktów Spółki. Nie bez znaczenia był wzrost zaufania do Spółki, jako rzetelnego dostawcy wyrobów wysokiej jakości. W roku 2016 Spółka nie czyniła znaczących nakładów inwestycyjnych na maszyny i urządzenia służące do druku cyfrowego wielkoformatowego, z wyjątkiem nowej maszyny do druku w technologii lateksowej - HP LATEX 3100. Dzięki wykorzystaniu technologii bezwodnych tuszy wodnych, zakupione urządzenie pozwala na realizację dużych i nowatorskich projektów, zarówno w plenerze, jak i we wnętrzach, w tym w miejscach użyteczności publicznej.

W tabeli poniżej przedstawiono przychody Spółki ze sprzedaży produktów w latach 2015 i 2016 w rozbiciu na grupy przychodowe. Ze względu na znaczące ograniczenie w roku 2016 powierzchni wynajmowanych podmiotom trzecim oraz wpływów z tego tytułu, Spółka zrezygnowała z prezentowania w zestawieniach przychodów z tytułu najmu, wykazywanych w pozostałych przychodach operacyjnych.

dane w tys. zł	2015	2016	wzrost r/r
druk roll to roll	19 393	23 028	18,7%
druk płaski UV	4 259	4 402	3,4%
druk na mat. tekstylnych	5 921	8 771	48,1%
cyfrowy druk etykiet	0	1 295	bd.
opakowania z tektury	121	3 252	2577,0%
pozostałe produkty i usługi	2 251	3 008	33,6%
transport	3 979	5 213	31,0%
RAZEM	35 997	48 970	36,3%

Poniżej przedstawiono wartości oraz dynamikę poszczególnych grup przychodowych w przychodach netto ze sprzedaży, w latach 2015 i 2016.



W 2016 roku, w stosunku do roku 2015, dynamicznie przyrosły, zarówno wartościowo, jak i procentowo, przede wszystkim przychody z druku na materiałach tekstylnych oraz druku roll to roll (druku na materiałach rolowych), przy relatywnie niewielkim przyroście przychodów z druku na materiałach płaskich. Niższy wzrost w przypadku druków na materiałach płaskich był spowodowany spadkiem cen w tej grupie produktowej na rynkach europejskich.

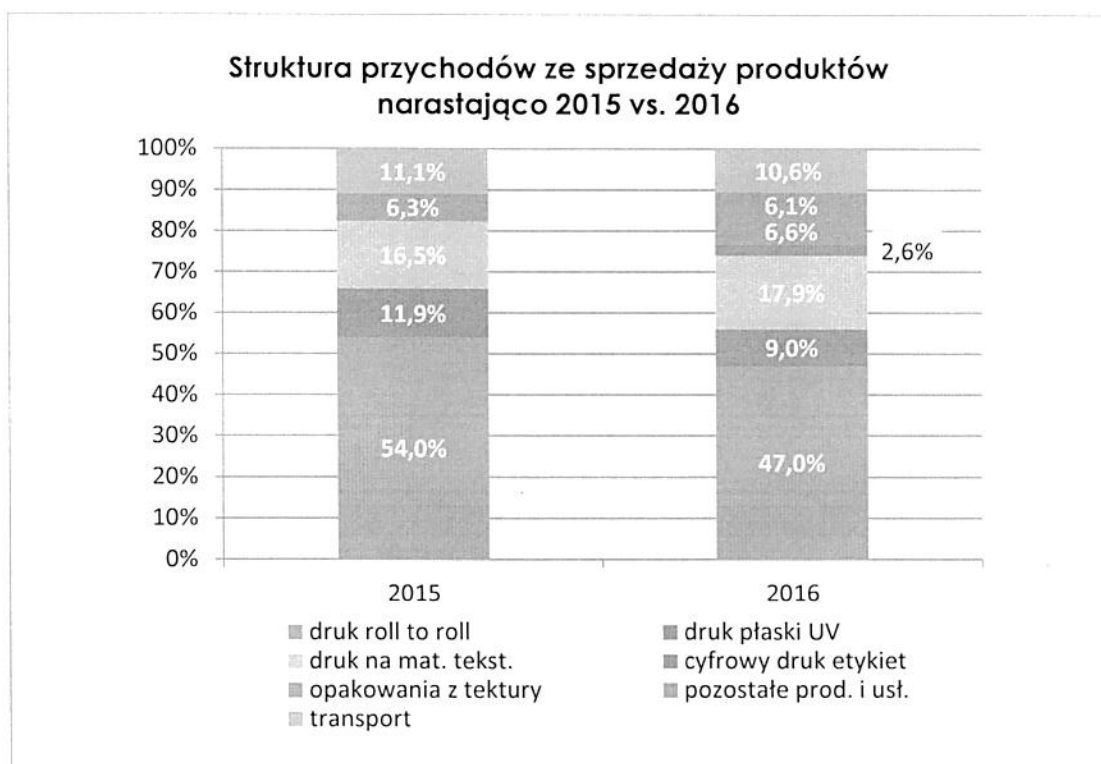
Szczególnie wysokie wzrosty odnotowane w segmencie druku na tkaninach są zgodne z widocznym od trzech lat trendem przenoszenia powierzchni reklamowych i promocyjnych z materiałów tradycyjnych na tkaniny poliestrowe. Ze względu na niski ciężar własny są one łatwiejsze w transporcie i montażu oraz dają możliwość wykorzystania w wyrobach użytkowych, jak ścianki reklamowe wolnostojące i montowane na murze, leżaki, flagi, banery tekstylne, odzież etc. Pozwala to na realizację kampanii reklamowych we wnętrzach różnych galerii handlowych czy sieci sklepów, a nie – jak wcześniej – głównie na zewnątrz. Tkaniny pozwalają również na projektowanie i tworzenie coraz to nowszych dużych form przestrzennych, służących przekazywaniu treści (reklamy, ogłoszenia, informacje etc.), takich jak na przykład obudowy trybun na imprezy sportowe czy ściany reklamowe. Wzrost przychodów w tej kategorii to również efekt sprzedaży, w komplecie z wydrukiem, powiązanych z nimi systemów mocowania, np. ram, podświetleń, stojaków do flag etc.

Wzrost przychodów w kategorii pozostałe produkty i usługi to efekt zlecenia Spółce coraz to bardziej skomplikowanych prac związanych z finalnym wykończeniem zadrukowanych nośników.

Nowymi kategoriami przychodów Spółki w roku 2016 z punktu widzenia istotności były cyfrowy druk etykiet oraz opakowania i standy z tektury falistej. Ze względu na fakt, iż komercyjna sprzedaż opakowań i standów rozpoczęła się w drugim kwartale 2016 roku a etykiet cyfrowych de facto w trzecim kwartale, wartości osiągnięte w ciągu 2016 roku nie odzwierciedlają potencjału Spółki w tych obszarach. W ocenie Zarządu, w roku 2017 wartości przychodów w każdym z tych obszarów powinny ulec istotnym przyrostom. Co istotne, dla ich osiągnięcia w segmencie opakowań nie będą już wymagane istotne inwestycje. W segmencie cyfrowego druku etykiet Spółka planuje w 2017 roku

poniesienie dodatkowych nakładów w kwocie około 900-1.000 tys. zł, z przeznaczeniem na zakup sztancy rotacyjnej oraz niezależnej przewijarki. Inwestycje te będą współfinansowane z uzyskanej dotacji opisanej w niniejszym pkt. 4 ppkt. Inwestycje i dadzą możliwość zaoferowania klientom dłuższych serii etykiet drukowanych cyfrowo w cenach konkurencyjnych do cen etykiet wytwarzanych w technologii fleksograficznej.

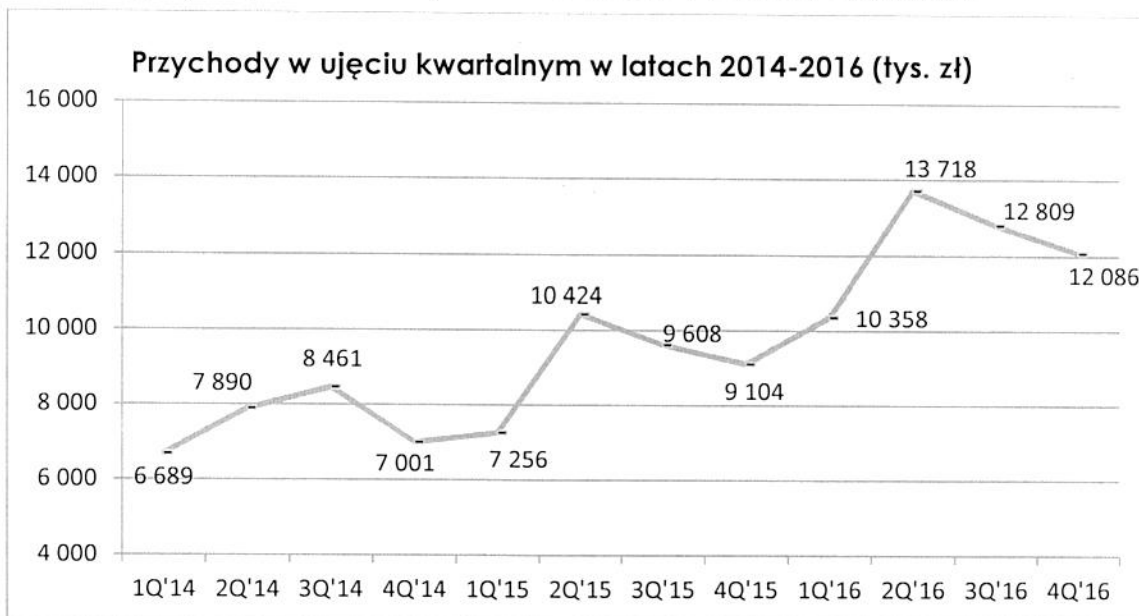
Na diagramie poniżej przedstawiono strukturę poszczególnych grup przychodowych w przychodach netto ze sprzedaży, w latach 2015 i 2016. Struktura osiągnięta w roku 2016 jest kolejny rok z rzędu bardziej zdywersyfikowana, co w średnim i długim okresie powinno stabilizować ewentualne zmienności poziomów sprzedaży poszczególnych grup przychodów oraz pomóc w pozyskiwaniu nowych klientów i zwiększaniu sprzedaży do klientów dotychczasowych.



W roku 2016 przychody Spółki podlegały sezonowości, podobnie jak w latach poprzednich. Była ona związana z sezonowością popytu na jej wyroby wśród klientów docelowych. Wyraźnie wyższe przychody Spółka osiągała w drugim i trzecim kwartale roku, niższe odnotowywano zaś w kwartałach pierwszym i czwartym. Sezonowość przychodów jest w ocenie Emitenta wynikiem następujących prawidłowości:

- budżety reklamowe większości klientów finalnych Emitenta są ustalane w pierwszym kwartale roku kalendarzowego, przez co znaczące zamówienia u większości klientów pojawiają się dopiero od lutego;
- drugi kwartał to szczyt różnego rodzaju imprez (targi, wystawy, plenery, koncerty) organizowanych przez klientów finalnych, do organizacji których wykorzystywane są wyroby Spółki;
- kwartał trzeci to okres letni i wczesnojesienny, kiedy aktywność reklamowa i marketingowa klientów pozostaje na wysokim poziomie;

- ze względu na przerwę bożonarodzeniowo-noworoczną, od początku grudnia następuje wyraźne zmniejszenie wolumenu i wartości zamówień.



Odbiorcy i dostawcy

W 2016 roku ponad 80% przychodów ze sprzedaży Spółka zrealizowała w obrotach z klientami poza Polską. W 2016 roku obroty z żadnym z odbiorców nie przekroczyły 5% przychodów ze sprzedaży.

Spółka nabywa urządzenia i materiały do produkcji oraz usługi u kilku wiodących dostawców, przy czym w 2016 roku obroty z jedenastoma z nich przekroczyły 2% przychodów ze sprzedaży, a z dwoma 5%. Wartość obrotów z żadnym z dostawców nie przekroczyła w 2016 roku 10% przychodów. Co ważne, wiodący dostawcy materiałów do produkcji posiadają bardzo zbliżoną ofertę, zarówno pod względem materiałów, jak i cen.

Wyniki

W 2016 roku Spółka wypracowała zysk netto w wysokości 1.467,0 tys. zł. W porównaniu do roku 2015 wynik netto był o 22,7% niższy (1.897,8 tys. zł), co było wynikiem szeregu czynników o charakterze kosztowym. Kluczowym czynnikiem było poniesienie w 2016 roku znaczących nakładów inwestycyjnych oraz obciążenie kosztami stałymi związanymi z uruchamianiem i rozwijaniem dwóch nowych rodzajów działalności, tj. produkcji opakowań i standów z tektury oraz cyfrowego druku etykiet. Wg danych zarządczych, wynik na działalności operacyjnej Spółki za rok 2016 był obciążony wynikami na działalności operacyjnej nowych segmentów w następującej skali:

- produkcja opakowań i standów z tektury: -982 tys. zł,
- cyfrowy druk etykiet: -707 tys. zł,

tj. łącznie -1.689 tys. zł. Dla porównania, w roku 2015 Spółka nie ponosiła kosztów segmentu cyfrowego druku etykiet, zaś wpływ segmentu produkcji opakowań tekturowych (który wówczas znajdował się w fazie rozruchu) na wynik z działalności operacyjnej Spółki wyniósł jedynie około -290 tys. zł.

Prócz powyższego, przyczyną ujemnej dynamiki wyniku netto był osiągnięty ujemny

wynik operacji finansowych zrealizowanych przez Spółkę. W roku 2016 wyniósł on – 595,9 tys. zł. Na poziom kosztów finansowych, prócz kosztów finansowania dłużnego, znaczący wpływ miała ujemna na dzień bilansowy bankowa wycena instrumentów finansowych (opcje walutowe i kontrakty zabezpieczające stopę procentową zaciągniętych kredytów IRS i CIRS) oraz zrealizowane ujemne różnice kursowe.

Miejsce prowadzenia działalności

W 2016 roku działalność Emitenta była prowadzona w większości w wynajmowanych i w niewielkiej skali we własnych obiektach o łącznej powierzchni ok. 5,5 tys. m², z czego ok. 4,7 tys. m² przypadało na produkcję, a ok. 0,8 tys. m² na powierzchnię biurową. Obiekty są zlokalizowane w Poznaniu oraz Kijewie koło Środy Wlkp.

Zwiększając skalę działalności, Spółka równolegle prowadziła prace zmierzające do lepszego wykorzystania zakupionej w roku 2015 nieruchomości gruntowej o powierzchni 3,0 ha, wraz ze znajdującymi się na niej budynkami. W pierwszym etapie, na przełomie lat 2015 i 2016 w zmodernizowanej części jednego z budynków został umieszczony zakład produkujący etykiety w technologii cyfrowej. Na początku czwartego kwartału 2016 roku podjęto decyzję i rozpoczęto prace modernizacyjne, których celem było przystosowanie do potrzeb Spółki pozostałej części budynku, w którym znajduje się cyfrowa produkcja etykiet. Po zakończeniu prac, co przewidziano na przełom pierwszego i drugiego kwartału 2017, Spółka będzie dysponowała dodatkową powierzchnią produkcyjno-magazynową ok. 1.500 m².

Inwestycje

Największą inwestycją Emitenta zrealizowaną w pierwszym półroczu 2016 roku była linia technologiczna do cyfrowego druku etykiet EFI Jetrion 4900ML 330. Cena nabycia linii wyniosła ok. 3,5 mln zł netto, a jej zapłata została sfinansowana środkami pochodzącymi z kredytu inwestycyjnego w Alior Bank S.A. Zgodnie z umową kredytu, na linii technologicznej zostało ustanowione zabezpieczenie w formie zastawu rejestrowego na rzecz banku finansującego. Wybór urządzenia nastąpił w procedurze przetargowej związanej z ubieganiem się przez Spółkę o dofinansowanie zakupu maszyn do cyfrowego druku etykiet w ramach Wielkopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego na lata 2014-2020 (Działanie 1.5 Wzmocnienie konkurencyjności przedsiębiorstw, Poddziałanie 1.5.2 Wzmocnienie konkurencyjności kluczowych obszarów gospodarki regionu).

W pierwszym półroczu 2016 roku Spółka kontynuowała i jednocześnie zakończyła inwestycje w maszyny i urządzenia niezbędne dla rozwoju asortymentu w segmencie opakowań tekturowych. W tym okresie zakupiła składarko-sklejarkę, sztancę półautomatyczną, sloter automatyczny i laminator. Inwestycja została sfinansowana leasingiem w Alior Leasing Sp. z o.o.

W czwartym kwartale 2016 roku Spółka zakupiła urządzenie służące do druku cyfrowego wielkoformatowego w technologii lateksowej - HP LATEX 3100. Zakup został sfinansowany ze środków własnych.

Całkowita wartość inwestycji w maszyny, urządzenia i pojazdy w roku 2016 wyniosła 6.732,5 tys. zł netto, z czego w urządzenia i maszyny 6.371,8 tys. zł, w środki transportu 222,0 tys. zł, inne 138,7 tys. zł. Inwestycje zostały zrealizowane z kredytu inwestycyjnego, leasingu oraz środków własnych.

Dodatkowo, w 2016 roku Spółka poniosła nakłady na środki trwałe w budowie

(nieruchomość przy ul. Szczawnickiej) w wysokości 324,1 tys. zł netto. Jednocześnie, w listopadzie 2016 roku większa część poniesionych nakładów wykazanych w sprawozdaniu finansowym sporządzonym na dzień 30 września 2016 roku, tj. 5.427,1 tys. zł, została przeniesiona do pozycji środki trwałe / grunty. Operacja ta była efektem decyzji o kompleksowej modernizacji jednej z hal znajdujących się na nieruchomości, pierwotnie przeznaczonej do wyburzenia, oraz rozpoczęciem prac przygotowawczych do budowy pierwszej z dwóch nowych hal. Na dzień 31 grudnia 2016 roku do rozliczenia pozostały nakłady w kwocie 234,9 tys. zł.

Sytuacja majątkowa

Odnotowany na koniec 2016 roku wzrost wartości sumy bilansowej do 32.880,3 tys. zł z 25.086,9 tys. zł na koniec roku 2015, tj. o 31,0%, był wynikiem zarówno zwiększenia skali działalności w roku 2016, jak poczynienia znaczących inwestycji przygotowujących Spółkę do dalszych wzrostów w kolejnych okresach. Nakłady inwestycyjne, które znalazły odzwierciedlenie w 27,5% wzroście wartości aktywów trwałych (z 15.992,6 tys. zł na koniec roku 2015 do 20.385,3 tys. zł na koniec roku 2016) zostały sfinansowane przede wszystkim kredytami bankowymi oraz leasingiem, a uzupełnienie stanowiły środki własne. W roku 2016 Spółka nie zawierała nowych umów kredytowych, a jedynie dokonała odnowienia posiadanej linii kredytowej w Alior Bank S.A., zwiększając jednocześnie limit możliwego zadłużenia z 2,5 do 3,5 mln zł, o czym Spółka informowała w raporcie bieżącym ESPI nr 24/2016 z dnia 22 czerwca 2016 r. W związku ze zwiększeniem kwoty finansowania w rachunku bieżącym Spółka uzyskała poręczenie od Funduszu Promocji i Rozwoju Województwa Wielkopolskiego S.A. na kwotę 1,0 mln zł. Termin ważności poręczenia to 24 września 2018 roku. W roku 2016 nastąpiło również pełne wykorzystanie kredytu inwestycyjnego na zakup maszyn i urządzeń, udzielonego w roku 2015 na kwotę 5,0 mln zł. Środki własne, które zostały wydatkowane na przeprowadzone inwestycje, pochodziły z wypracowanego zysku.

Przyrost aktywów obrotowych, których wartość na koniec 2016 roku wyniosła 12.495,0 tys. zł wobec 9.094,3 tys. zł na koniec 2015 (wzrost o 37,4%), był wywołany przede wszystkim wzrostem wartości zapasów, głównie materiałów (137,7%). Tak znaczący wzrost zapasów był spowodowany zarówno większą skalą działalności, jak i efektem jednorazowych znaczących zakupów nośników rolowych pod koniec 2016 roku, dokonanych ze względu na atrakcyjną ofertę cenową. Wzrost poziomu należności z tytułu dostaw i usług wyniósł 19,3%, a więc był niższy od dynamiki sprzedaży, co pozytywnie wpłynęło na wskaźniki Spółki.

W 2016 roku Spółka zawarła również dwie istotne umowy z punktu widzenia możliwości i bezpieczeństwa finansowania swoich klientów kredytem kupieckim. Pierwsza z nich to umowa ubezpieczenia należności, zawarta w maju 2016 z Towarzystwem Ubezpieczeń Euler Hermes S.A., o której Spółka informowała w raporcie bieżącym ESPI nr 8/2016 z dnia 12 maja 2016 r. Spółka oczekuje, że dzięki zawartej umowie w średniej perspektywie ograniczeniu ulegną poziomy odpisów na należności w sytuacji nieregularnej, jak również poprawi się skuteczność prowadzonych wspólnie z ubezpieczycielem działań windykacyjnych, także w odniesieniu do należności nieobjętych umową.

Druga z nich to umowa finansowania faktoringiem bez regresu, zawarta z Coface Poland Factoring Sp. z o. o. w grudniu 2016 roku, o której Spółka informowała w raporcie bieżącym ESPI nr 38/2016 z dnia 22 grudnia 2016 r. Należności podlegające faktoringowi są objęte ubezpieczeniem w TU Euler Hermes S.A. w ramach umowy opisanej w poprzednim akapicie. Spółka oczekuje, że dzięki faktoringowi poprawie

uległ rotacji należności z wybranymi odbiorcami, w szczególności realizującymi obroty wyższe od przeciętnej.

Przewidywana sytuacja finansowa

Spółka przewiduje, że w roku 2017 będą miały miejsce następujące trendy i zdarzenia, mogące w różnym stopniu i w różnej mierze wpłynąć na przyszłą sytuację finansową Spółki.

- Dalszy wzrost przychodów z dotychczasowej działalności, w oparciu o aktualnych, jak i nowych klientów. Zarząd zakłada, że wzrost będzie realizowany zarówno w segmencie druku cyfrowego wielkoformatowego, jak i w produkcji opakowań i standów z tektury oraz cyfrowego druku etykiet. Jednocześnie Zarząd ocenia, że dynamika wzrostu w dwóch nowych obszarach działalności będzie wyższa od dynamiki przyrostu sprzedaży w obszarze druku wielkoformatowego.
- Rozwijanie obecnej oferty w zakresie opakowań i produktów z tektury, zarówno w segmencie druku cyfrowego, jak i tradycyjnego (druk fleksograficzny i offsetowy).
- W drugim kwartale 2017 roku Spółka planuje uruchomienie internetowej platformy dedykowanej segmentowi etykiet, mającej docelowo obsługiwać klientów na rynkach europejskich.
- Zakup nowych aktywów produkcyjnych, w szczególności na potrzeby cyfrowego druku etykiet oraz cyfrowego druku na tekturze. Zarząd ocenia, że łączna kwota nakładów na maszyny, urządzenia i technologie w roku 2017 wyniesie ok. 1,8-2,0 mln zł, z czego ok. 10-15% powinno zostać pokryte środkami z uzyskanej już dotacji w ramach Wielkopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego na lata 2014-2020 (Działanie 1.5 Wzmocnienie konkurencyjności przedsiębiorstw, Poddziałanie 1.5.2 Wzmocnienie konkurencyjności kluczowych obszarów gospodarki regionu), Spółka uzyskała dofinansowanie zakupu urządzeń o łącznej wartości ok. 5,5 mln zł netto, przy poziomie dofinansowania 35% wydatków kwalifikowanych. Pozostała kwota zostanie sfinansowana ze środków własnych lub kredytu bankowego. Zarząd nie widzi ryzyka niezrealizowania tej inwestycji ze względu na brak środków.
- Zakończenie modernizacji starej hali znajdującej się na nieruchomości własnej przy ul. Szczawnickiej w Poznaniu i przeniesienie do niej działu szwalni i wykańczalni z obiektu najmowanego przy ul. Strzeszyńskiej/Jasielskiej. Spowoduje to zmniejszenie liczby obiektów, w których jest prowadzona działalność, co powinno się przełożyć na poprawę efektywności, zwłaszcza w zakresie logistyki produkcji. Pierwszy etap modernizacji zakończył się 28 lutego 2017, zakończenie drugiego przewidziano na koniec maja 2017. Inwestycja zostanie w całości sfinansowana ze środków własnych.
- Pozytywne zakończenie rozmów w sprawie wyodrębnienia części przedsiębiorstwa w zakresie wykańczania produkcji (tzw. wykańczalnia i szwalnia), o czym Spółka informowała w raporcie bieżącym 5/2017 w dniu 27 lutego 2016 roku. W przypadku realizacji projektu istotnemu obniżeniu ulegną koszty pracownicze Spółki oraz koszty materiałowe, a ponadto Spółka rozpocznie generowanie przychodów z tytułu najmu hali zajmowanej przez szwalnię i wykańczalnię oraz z tytułu dzierżawy wybranych maszyn i urządzeń. Jednocześnie Spółka będzie nabywała usługę wykańczania i szycia, co znajdzie odzwierciedlenie we wzroście poziomu usług obcych.

- Rozpoczęcie inwestycji polegającej na wyburzeniu części budynków znajdujących się na nieruchomości własnej przy ul. Szczawnickiej w Poznaniu i budowie pierwszej z dwóch nowych hal produkcyjnych, do której zostanie przeniesiona całość działalności prowadzonej obecnie w zakładzie przy ul. Rabczańskej. Zarząd ocenia, iż działania te zakończą się na początku 2018 roku. Ich efekt finansowy pod kątem wynikowym powinien być neutralny na poziomie operacyjnym, gdyż koszty amortyzacji nowego obiektu powinny być zbliżone do ponoszonych obecnie kosztów najmu. Inwestycja pociągnie za sobą koszty finansowe, których wielkość będzie zależała od ostatecznie przyjętej formuły finansowania. Dla realizacji inwestycji niezbędne jest pozyskanie finansowania, gdyż środki własne posiadane przez Spółkę nie są wystarczające dla jej sfinansowania. Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółka prowadziła wstępne, niewiążące rozmowy z podmiotami zainteresowanymi udzieleniem finansowania na ten cel, w szczególności bankami.
- Spółka będzie aktywnie zabiegała o pozyskanie kolejnych środków z funduszy unijnych. Projekty, o finansowanie których będzie aplikowała, będą zależne od dostępnych linii dotacyjnych.
- Kształtowanie się kursu złotego w stosunku do euro, dolara amerykańskiego i funta brytyjskiego oraz skala wykorzystania i parametry mechanizmów ograniczających ryzyko kursowe. W oparciu o kontrakty zawarte na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Zarząd szacuje, że poziom zabezpieczenia przychodów w euro, tj. głównej walucie przychodów ze sprzedaży, wynosi między 60 a 70% przychodów w euro szacowanych w roku 2017.
- W roku 2016 Spółka obserwowała szereg zjawisk sugerujących możliwość rozpoczęcia konsolidacji rynku usług poligraficznych w obszarze druku cyfrowego w roku 2017. Jako jeden z większych podmiotów działających w Polsce w swojej branży Spółka otrzymywała zapytania zarówno odnośnie możliwości bycia podmiotem konsolidowanym, jak i konsolidującym. Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółka nie przewiduje w swojej strategii rozwoju przez akwizycje i przejęcia, jednak nie można wykluczyć, że w przypadku pojawienia się na rynku atrakcyjnej propozycji inwestycji w podmiot z branży druku cyfrowego Spółka podejmie działania zmierzające do przeprowadzenia akwizycji.

Informacje o instrumentach finansowych

Instrumenty finansowe wykorzystywane przez Spółkę w roku 2016 obejmowały:

- Aktywa finansowe, tj. należności z tytułu świadczonych usług, pozostałe należności i środki pieniężne.
- Zobowiązania finansowe, tj. oprocentowane kredyty bankowe i pożyczki, w tym długoterminowe i krótkoterminowe, pozostałe zobowiązania, w tym zobowiązania z tytułu leasingu, z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania finansowe.

Strukturę aktywów i pasywów z uwzględnieniem instrumentów finansowych, przedstawiono poniżej.

Aktywa	Udział w Aktywach ogółem wg stanu na 31 grudnia 2016
Aktywa trwałe	62,0%
Wartości niematerialne i prawne	5,6%
Rzeczowe aktywa trwałe	55,5%
Należności długoterminowe	0,0%
Inwestycje długoterminowe	0,0%
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	0,9%
Aktywa obrotowe	38,0%
Zapasy	8,2%
Należności krótkoterminowe	21,7%
Inwestycje krótkoterminowe	6,2%
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	1,9%
Aktywa razem	100,0%

Pasywa	Udział w Pasywach ogółem wg stanu na 31 grudnia 2016
Kapitał (Fundusz) własny	29,3%
Kapitał (Fundusz) podstawowy	11,0%
Kapitał (Fundusz) zapasowy	11,4%
Kapitał (Fundusz) z aktualizacji wyceny	0,0%
Pozostałe kapitały (Fundusze) rezerwowe	2,5%
Zysk (Strata) lat ubiegłych	0,0%
Zysk (Strata) netto za rok obrotowy	4,5%
Odpisy z zysku w ciągu roku (wielkość ujemna)	0,0%
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	70,7%
Rezerwy na zobowiązania	1,5%
Zobowiązania długoterminowe	23,1%
Zobowiązania wobec jednostek powiązanych	0,0%
Zobowiązania wobec pozostałych jednostek	23,1%
a) kredyty i pożyczki	18,5%
b) zobowiązania z tytułu dłużnych papierów wartościowych	0,0%
c) inne zobowiązania finansowe	4,6%
d) inne (pozostałe)	0,0%
Zobowiązania krótkoterminowe	46,0%
Zobowiązania wobec jednostek powiązanych	0,0%
Zobowiązania krótkoterminowe wobec pozostałych jedn.	46,0%
a) kredyty i pożyczki	12,9%
b) zobowiązania z tytułu emisji dłużnych papierów wart.	0,0%
c) inne zobowiązania finansowe	6,7%
d) zobowiązania z tytułu dostaw i usług w okr. wymagaln.	22,5%
e) zaliczki otrzymane na poczet dostaw	0,0%
f) zobowiązania wekslowe	0,0%

g) zobowiązania z tytułu podatków, ceł, ubezpieczeń i innych świadczeń	1,9%
h) zobowiązania z tytułu wynagrodzeń	1,8%
i) inne zobowiązania	0,1%
Fundusze specjalne	0,0%
Rozliczenia międzyokresowe	0,1%
Pasywa razem	100,0%

- Zabezpieczenie kursów walut na średnim poziomie 60-70% wartości przychodów w danej walucie obcej, w zależności od rodzaju waluty oraz okresu, z wykorzystaniem opcji walutowych.

Spółka w 2016 roku nie stosowała rachunkowości zabezpieczeń. Jej wdrożenie nie było możliwe ze względu na stosowane instrumenty zabezpieczające, tj. opcje waniliowe połączone z opcjami barierowymi.

Opis istotnych czynników zagrożeń i ryzyka

Poniżej Spółka prezentuje aktualne na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania czynniki ryzyka związane z działalnością Spółki.

1) Ryzyko związane z niezrealizowaniem strategii Emitenta

Emitent przyjął założenia rozwoju i strategię Spółki w oparciu o analizę dotychczasowej działalności i wyników finansowych Spółki, jej doświadczeń oraz aktualnych i przewidywanych tendencji na rynku poligraficznym w Polsce i w Europie.

W dalszym ciągu Spółka planuje powiększanie bazy odbiorców i zwiększanie oferty usługowej. Przyszła sytuacja majątkowa i gospodarcza Spółki, a także jej pozycja rynkowa uzależniona jest od prawidłowości wdrożenia i realizacji strategii rozwoju oraz dostosowania się do zmiennych warunków przede wszystkim w branży reklamowej, ale po części również przemysłowej ogółem (segmenty opakowań i etykiet). Działania Spółki, które okażą się nietrafione w wyniku złej oceny otoczenia bądź nieumiejętnego dostosowania się do zmiennych warunków otoczenia, mogą mieć negatywny wpływ na działalność, sytuację finansowo-majątkową oraz wyniki Spółki.

W celu ograniczenia ryzyka niezrealizowania przyjętej strategii, Emitent dokonuje bieżącej analizy zmieniającej się sytuacji ekonomicznej i czynników, które mogą mieć wpływ na realizację przyjętych celów strategicznych Emitenta.

2) Ryzyko związane z konkurencją

Rynek usług poligraficznych jest silnie rozdrobniony. W Polsce i Europie działają setki podmiotów, w tym kilkanaście podmiotów, które Spółka uznaje za swoją bezpośrednią konkurencję. Postrzeganie danego podmiotu, jako bezpośrednio konkurencyjnego, Spółka opiera w szczególności na spektrum oferowanych usług, ich zakresie i skali działalności podmiotu. W zakresie druku cyfrowego podmioty te odróżnia jednak od Spółki mniej zdywersyfikowana baza klientów (większa koncentracja na kilku kluczowych klientach). Dodatkowo, dzięki wdrażaniu nowych technologii oraz nowych produktów i usług, Spółka stara się na bieżąco zachować pełną konkurencyjność w zakresie asortymentowym.

3) Ryzyko związane z rozwojem Spółki

Dynamicznie rosnąca skala działalności, realizowane przez Spółkę kolejne etapy rozwoju i związane z nimi nakłady inwestycyjne oraz przyrosty zatrudnienia wpływają

w znaczący sposób na efekty prowadzonej działalności, kreując nowe jakościowo problemy dla Spółki i jej kierownictwa. Dotyczy to zarówno nowych obszarów działalności, tj. produkcji opakowań i standów tekturowych oraz cyfrowego druku etykiet, jak i wielkoformatowego druku cyfrowego. Zachowanie przez Spółkę dotychczasowego tempa rozwoju w kolejnych latach będzie wymagało szeregu kolejnych inwestycji nie tylko w aktywa trwałe, ale i w zasoby ludzkie oraz know-how.

Szczególnym ryzykiem, które pojawi się w Spółce w roku 2017 będzie budowa nowej siedziby i przeniesienie do niej działalności prowadzonej dotychczas w wynajmowanych nieruchomościach, czego należy oczekiwać w pierwszej połowie 2018 roku.

4) Ryzyko związane ze zmianą cen

Oferowane przez Spółkę ceny są kalkulowane w oparciu o cenę materiałów, energii i kosztów stałych. Ponieważ zdecydowana większość konkurencji korzysta z usług tych samych dostawców materiałów, o możliwym do osiągnięciu poziomie cen decyduje przede wszystkim pozycja negocjacyjna Spółki wobec dostawców materiałów i usług oraz poziom kosztów stałych, w tym kosztów pracowniczych.

W zakresie druku cyfrowego wielkoformatowego 2016 roku Spółka wykorzystywała przewagi wynikające z optymalizacji procesów produkcji, a poprzez dalsze zwiększenie poziomu sprzedaży wzmacniała efekt skali. Poziom kosztów stałych i organizacja całości produkcji nadal umożliwiała oferowanie konkurencyjnych cen usług, jednak – na podstawie obserwacji z roku 2016 – w kolejnych latach ryzyko pogorszenia się sytuacji konkurencyjnej Spółki z tego powodu należy uznać za istotne.

5) Ryzyko związane z możliwymi zmianami prawa w zakresie ochrony środowiska w Chinach

Zgodnie z posiadanymi przez Spółkę, ale niepotwierdzonymi oficjalnie informacjami, w roku 2017 lub w roku 2018 mają wejść w życie w Chinach zmiany prawa w zakresie ochrony środowiska, w szczególności w związku z produkcją włókien sztucznych. Wywołanie przez nowe prawo wzrostu kosztów ochrony środowiska, a tym samym wzrostu kosztów produkcji, może się przełożyć na wzrost cen tkanin poliestrowych nabywanych przez Spółkę do produkcji wydruków wielkoformatowych. Pomimo, iż zmiana dotknie w takiej sytuacji całej branży, krótkookresowe perturbacje mogą wpłynąć niekorzystnie na zdolność Spółki do utrzymania wcześniejszych poziomów sprzedaży, a tym samym negatywnie przełożyć się na jej wyniki finansowe.

6) Ryzyko związane z kursem walut

Emitent dokonuje sprzedaży istotnej części swoich wyrobów za granicę, fakturując odbiorców w walutach obcych, m. in. euro i funtach brytyjskich, ponosząc jednocześnie większość kosztów w złotych polskich.

Dodatkowym czynnikiem generującym ryzyko walutowe dla Spółki są silne wahania kursu funta brytyjskiego, będące efektem wyniku referendum dot. wystąpienia Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej. Mogą one w przyszłości mieć wpływ na wyniki finansowe Emitenta. Do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania, ze względu na świadomość i elastyczność klientów Spółki, zmiany kursu nie wpłynęły istotnie na relacje i wolumeny obrotu

Metody ograniczania ryzyka kursów walutowych opisano w pkt. *Przyjęte przez Spółkę cele i metody zarządzania ryzykiem finansowym*

7) Ryzyko utraty płynności

Realizacja celów operacyjnych i strategicznych wymaga dużej dyscypliny w zarządzaniu płynnością finansową przedsiębiorstwa. Ponoszenie nakładów na rozwój przedsiębiorstwa jest zazwyczaj oddalone w czasie od momentu uzyskania pierwszych przychodów z tego tytułu. W związku z tym, w przypadku nadmiernego zaangażowania w zbyt wiele projektów inwestycyjnych, przy jednocześnie dynamicznie rosnącej skali działalności, istnieje ryzyko wystąpienia problemów z bieżącą płynnością, co mogłoby doprowadzić do trudności w czasowym wywiązywaniu się Emitenta ze zobowiązań finansowych.

Metody ograniczania ryzyka utraty płynności opisano w pkt. *Przyjęte przez Spółkę cele i metody zarządzania ryzykiem finansowym*

8) Ryzyko związane z poziomem stóp procentowych

Emitent prowadzi swoją działalność z wykorzystaniem finansowania dłużnego, w szczególności kredytów bankowych, leasingu oraz faktoringu, oprocentowanych w oparciu o zmienną stopę procentową. Ewentualny wzrost stóp procentowych może więc przyczynić się do zwiększenia kosztów obsługi finansowania, a w konsekwencji do obniżenia wyniku finansowego Emitenta oraz pogorszenia efektywności finansowej realizowanych inwestycji. Ryzyko to zostało ograniczone w przypadku kredytów inwestycyjnych zaciągniętych na zakup maszyn i urządzeń oraz na zakup nieruchomości – w tych dwóch przypadkach Emitent zawarł na okres pięciu lat kontrakty IRS (*Interest Rate Swap*), konwertujące oprocentowanie zmienne wynikające z umów kredytowych na oprocentowanie stałe.

9) Ryzyko związane z awarią sprzętu i urządzeń wykorzystywanych w działalności Emitenta

Działalność Emitenta opiera się w szczególności na prawidłowo działających urządzeniach poligraficznych i sprzęcie komputerowym. W ramach prowadzonej działalności Emitent zobowiązany jest do zapewnienia terminowości wykonywania zamówień. Zaistnienie poważnej awarii urządzeń poligraficznych, istotne zniszczenie lub utrata części lub całości majątku trwałego należącego do Emitenta, może spowodować czasowe lub długotrwałe wstrzymanie produkcji i trudności w realizacji usług. Przerwa w produkcji może spowodować niemożność terminowego wykonania aktualnych umów, a nawet utratę posiadanych kontraktów, co może niekorzystnie wpłynąć na wyniki finansowe Emitenta.

Część urządzeń posiada jednak tzw. back-up, czyli inne urządzenie, które jest w stanie zastąpić część lub całość procesów produkcyjnych, które pierwotnie były wykonywane na innym urządzeniu. Ponadto w celu wyeliminowania negatywnych skutków awarii i innych nieplanowanych przestoju Spółka systematycznie inwestuje w nowe urządzenia objęte okresem gwarancyjnym oraz zawiera odpowiednie umowy serwisowe. Spółka ogranicza ryzyko również poprzez ubezpieczenie majątku od ognia i innych zdarzeń losowych.

10) Ryzyko związane z utratą odbiorców

Spółka minimalizuje ryzyko poprzez systematyczną dywersyfikację grupy odbiorców oraz dywersyfikację rynków prowadzenia działalności. Pozwala to uniezależnić się od koniunktury w określonych branżach lub poszczególnych krajach czy rejonach geograficznych. Realnym zagrożeniem, które może doprowadzić do utraty części odbiorców jest kradzież bazy klientów lub jej nieuprawnione wykorzystanie przez obecnych lub byłych pracowników.

Labo Print posiada blisko dwa tysiące odbiorców. Współpraca z kilkoma podmiotami jest jednak istotna z punktu widzenia działalności Emitenta, a ich ewentualna utrata z jakiegokolwiek powodu do czasu znalezienia nowych, mogłaby negatywnie wpłynąć na poziom przychodów oraz wyniki finansowe Emitenta. W ocenie Zarządu Spółki długotrwała współpraca i dobre relacje z tymi klientami oraz zadowolenie z wysokiej jakości usług świadczonych przez Spółkę, jak również elastyczność i szybkość reakcji na potrzeby odbiorców powodują, że ryzyko to jest niewielkie. W roku 2016 z żadnym z klientów Spółka nie zrealizowała więcej niż 5% przychodów ze sprzedaży.

11) Ryzyko utraty zaufania kontrahentów

Spółka buduje zaufanie swoich odbiorców dokładając wszelkich starań, aby jej usługi były realizowane zgodnie z zawartymi umowami, terminowo, z należytą starannością i wysoką jakością oraz spełniały oczekiwania klienta. Istnieje ryzyko, że pomimo podejmowanych działań nastąpi utrata zaufania kontrahentów wobec Spółki, która przełoży się na zmniejszenie liczby podmiotów zainteresowanych współpracą, co z kolei spowoduje spadek przychodów i pogorszenie wyników finansowych.

Spółka prowadzi systematyczne starania mające na celu wzmocnienie swojego wizerunku, jako podmiotu charakteryzującego się rzetelnością, elastycznością w dostosowaniu się do potrzeb odbiorców oraz profesjonalizmem w wykonywanych usługach.

12) Ryzyko wynikające z korzystania z podwykonawców

Przy części prac związanych z realizacją zleceń Spółka korzysta z usług podwykonawców, a ze względu na rosnącą skalę działalności planuje się zwiększenie roli podwykonawców w procesach produkcyjnych. Nie można jednak wykluczyć, że dostępność usług poszczególnych podwykonawców ulegnie ograniczeniu w przyszłości oraz że jakość, w tym terminowość, oferowanych przez podwykonawców usług ulegnie obniżeniu. W celu zapobieżenia realizacji ww. ryzyk Spółka stara się utrzymywać kontakty z wieloma podmiotami świadczącymi usługi podwykonawcze oraz systematycznie monitoruje jakość dostarczanych usług.

13) Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną Polski i państw, do których Emitent sprzedaje swoje produkty

Działalność Emitenta uzależniona jest od ogólnej sytuacji gospodarczej w Polsce oraz w państwach europejskich, do których Emitent sprzedaje swoje usługi. Na działalność Emitenta wpływ ma przede wszystkim tempo wzrostu PKB, poziom wydatków na reklamę oraz wielkość nakładów inwestycyjnych w gospodarce.

14) Ryzyko związane z uzależnieniem od kadry zarządzającej

Działalność Spółki w dużym stopniu uzależniona jest od wiedzy, umiejętności i doświadczenia kluczowych pracowników oraz kadry zarządzającej. W związku z tym, ewentualna utrata członków kadry zarządzającej lub kluczowych pracowników

mogłaby negatywnie wpłynąć na skuteczność i efektywność działania przedsiębiorstwa oraz jakość świadczonych usług, co z kolei mogłoby doprowadzić do przynajmniej częściowej utraty portfela zamówień i pogorszenia wyników finansowych Spółki.

W celu minimalizacji tego ryzyka Emitent stosuje długofalową politykę zatrudnienia opartą o konkurencyjny system wynagradzania oraz wdrożony w roku 2015 program wynagradzania akcjami.

15) Ryzyko związane ze strukturą Zarządu

Członkami Zarządu Spółki są jej założyciele. Powoduje to silny związek między sferą właścicielską i działalnością operacyjną Spółki. Naturalną konsekwencją takiego modelu biznesowego jest szeroka wiedza członków Zarządu Spółki o realiach rynku poligraficznego i wszystkich aspektach działalności Emitenta. W razie zmiany kontroli nad Spółką może nastąpić zmiana w składzie Zarządu, a jego nowi członkowie mogą nie dysponować rozległą wiedzą na temat działalności Spółki, co wydłuży czas potrzebny do osiągnięcia podobnej efektywności pracy w porównaniu do obecnych członków Zarządu.

16) Ryzyko związane z prowadzeniem działalności w wynajmowanych lokalach użytkowych

Z wyjątkiem zakładu cyfrowego wytwarzania etykiet oraz części powierzchni magazynowej, Spółka prowadzi działalność w wynajmowanych powierzchniach użytkowych - biurowych i produkcyjnych. Umowy najmu zostały zawarte na czas nieokreślony, z możliwością rozwiązania umów zasadniczo z dwu- lub trzymiesięcznym okresem wypowiedzenia. Istnieje zatem ryzyko wypowiedzenia lub natychmiastowego rozwiązania umów najmu, co wymusiłoby na Spółce przeniesienie biur lub działalności produkcyjnej przedsiębiorstwa w inne miejsce, a to z kolei mogłoby skutkować spadkiem sprawności organizacyjnej lub czasowym wstrzymaniem działalności i mogłoby mieć negatywny wpływ na działalność i sytuację finansową Emitenta.

W celu ograniczenia ww. ryzyka w przyszłości, w 2015 roku Emitent nabył nieruchomości, na której prowadzi obecnie prace modernizacyjne jednej z istniejących hal oraz planuje rozpocząć w 2017 roku budowę pierwszego etapu własnego nowego zakładu produkcyjnego.

17) Ryzyko związane z odpowiedzialnością z tytułu rękojmi za wady fizyczne i jakość dostarczanych produktów

W ramach prowadzonej działalności gospodarczej Emitent dokonuje sprzedaży produktów i usług oraz udziela na nie gwarancji jakości. Istnieje możliwość podnoszenia roszczeń przez klientów z tytułu rękojmi lub gwarancji w związku z odpowiedzialnością Emitenta za wady produktów lub ich nienależytej jakości. Treść i zakres potencjalnych roszczeń regulują zapisy regulaminu stanowiącego o relacjach Spółki z jej klientami, przepisy Kodeksu cywilnego i innych obowiązujących przepisów prawa.

18) Ryzyka związane ze strukturą akcjonariatu

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania w skład akcjonariatu Spółki wchodzi osoby pełniące funkcje w Zarządzie Spółki. Główni akcjonariusze a zarazem członkowie Zarządu - panowie Krzysztof Fryc i Wiesław Niedzielski posiadają łącznie 3.308.000 akcji uprawniających łącznie do 91,4% kapitału oraz 95,0% głosów na

Walnym Zgromadzeniu. Akcjonariusze ci będą mieć zatem bezpośrednio znaczący wpływ na decyzje Walnego Zgromadzenia oraz realizację strategii rozwoju Emitenta. Znaczący udział w ogólnej liczbie głosów pozwala na faktyczną kontrolę decyzji podejmowanych w Spółce, co w konsekwencji może ograniczyć wpływ mniejszościowych akcjonariuszy na strukturę i zarządzanie Spółką. Inwestorzy powinni zatem wziąć pod uwagę ryzyko ograniczonego wpływu na podejmowanie decyzji przez Walne Zgromadzenie.

Przyjęte przez Spółkę cele i metody zarządzania ryzykiem finansowym

Głównymi celami w zakresie zarządzania ryzykiem finansowym, które realizuje Spółka, są:

- (i) zabezpieczenie bazy kapitałowej odpowiedniej do skali działalności,
- (ii) zarządzanie płynnością,
- (iii) zarządzanie ryzykiem walutowym,
- (iv) zarządzanie ryzykiem stóp procentowych.

Ad. (i)

Mając na uwadze rosnącą skalę działalności, rozumianą zarówno jako wzrost obrotów i zapotrzebowania na kapitał obrotowy, jak i potrzeby inwestycyjne, rokrocznie Zarząd Spółki rekomenduje Walnemu Zgromadzeniu pozostawianie całości wypracowanego zysku w Spółce. Równolegle systematycznie powiększana jest skala finansowania kapitałem obcym, w szczególności kredytem bankowym i kupieckim, leasingiem oraz faktoringiem.

W ocenie Zarządu posiadane zasoby kapitałowe są adekwatne do prowadzonej obecnie skali działalności, jednak sfinansowanie budowy pierwszego etapu nowego zakładu produkcyjnego będzie wymagało pozyskania nowego kapitału. Na dzień sporządzenia sprawozdania Zarząd prowadził niewiążące rozmowy z kilkoma podmiotami zainteresowanymi wstępnie udzieleniem finansowania, jednak nie podjął decyzji odnośnie jego źródeł.

Ad. (ii)

Jednym z działań mających na celu ograniczenie ryzyka utraty płynności było zawarcie w maju 2016 roku umowy ubezpieczenia należności handlowych z Towarzystwem Ubezpieczeniowym Euler Hermes S.A. Niezależnie od zawartej umowy, Spółka prowadziła i prowadzi systematyczny monitoring terminowości spływu należności. W 2016 roku Spółka prowadziła działania windykacyjne za pośrednictwem m. in. Euler Hermes Collections Sp. z o.o. oraz kancelarii Akcepta, AR Legal, Consilium i WCM. W 2017 roku Spółka będzie dążyła do konsolidacji współpracy w zakresie windykacji z Grupą Euler Hermes.

Niezależnie od systematycznego monitorowania sytuacji płynnościowej, Emitent posiada dostęp do linii kredytowej w Alior Bank S.A. z limitem 3,5 mln zł, służącej wyrównywaniu bieżących krótkookresowych niedoborów płynnościowych. Na koniec roku 2016 wykorzystanie limitu wynosiło około 79%.

Dodatkowo, w grudniu 2016 roku Spółka zawarła z Coface Poland Factoring Sp. z o.o. umowę dotyczącą finansowania faktoringiem bez regresu, z limitem 3,0 mln zł. Należności objęte faktoringiem są ubezpieczone w Towarzystwie Ubezpieczeń Euler Hermes S.A. W roku 2017 Spółka zamierza pozyskać zgodę na rozliczanie się z

wykorzystaniem faktoringu wśród jak największej grupy odbiorców zagranicznych, jednak brak woli złożenia oświadczeń o wyrażeniu zgody na tę formę rozliczeń może się przełożyć na nieefektywność faktoringu, jako narzędzia służącego utrzymywaniu płynności.

Posiadane przez Spółkę źródła finansowania kapitału obrotowego Zarząd uznaje za wystarczające dla zachowania płynności bieżącej, adekwatne do skali i warunków prowadzonej działalności. Zarząd zwraca jednak uwagę, że dalszy dynamiczny rozwój działalności bez zwiększenia limitów finansowania obrotowego może napotkać ograniczenia, m. in. ze względu na brak możliwości zaangażowania środków w odpowiednie ilościowo zapasy materiałów.

Jednocześnie, mając na uwadze generowane przepływy z działalności operacyjnej oraz poziom amortyzacji, Zarząd nie widzi ryzyka obsługi posiadanego zadłużenia.

Ad. (iii)

W celu ograniczenia ryzyka walutowego Emitent wykorzystuje naturalny hedging i dokonuje zakupu części materiałów płacąc za nie walutami obcymi. Hedging naturalny pokrywał w roku 2016 około 27% przychodów realizowanych w walucie obcej. Dodatkowo, w roku 2016, Spółka zawarła kontrakty CIRS (*Currency Interest Rate Swap*), służące zamianie waluty spłaty kredytów inwestycyjnych zaciągniętych na zakup maszyn i urządzeń oraz na zakup nieruchomości ze złotych polskich na euro.

Spółka systematycznie zawiera również umowy zakupu walutowych kontraktów terminowych, które w roku 2016 pokrywały średnio 50-80% przychodów realizowanych w euro i funtach brytyjskich. Spółka nie zabezpieczała płatności w innych walutach.

W związku z rodzajem stosowanych przez Spółkę instrumentów zabezpieczających ryzyko kursowe (m. in. opcje waniliowe i barierowe), w kolejnych okresach sprawozdawczych niekorzystnie na wyniki finansowe może wpływać osłabianie się kursu złotego, w szczególności wobec euro, dla której to waluty kursem krytycznym z punktu widzenia wyników Spółki jest 4,38.

Ze względu na rodzaj stosowanych instrumentów zabezpieczających ryzyko kursowe, Spółka nie stosuje i nie może stosować rachunkowości zabezpieczeń.

Ad. (iv)

Zabezpieczając się przed ryzykiem stóp procentowych Spółka dywersyfikuje koszty finansowania obcego na stałe i zmienne. W przypadku kredytów inwestycyjnych zaciągniętych na zakup maszyn i urządzeń oraz na zakup nieruchomości, Emitent zawarł na okres pięciu lat kontrakty IRS (*Interest Rate Swap*), konwertujące oprocentowanie zmienne wynikające z umów kredytowych na oprocentowanie stałe.

Ocena uzyskiwanych efektów

W 2016 roku Spółka podejmowała kolejne działania mające na celu dywersyfikację klientów oraz dywersyfikację rynków prowadzenia działalności. W szczególności rozpoczęła działalność w skali komercyjnej w segmentach opakowań i standów z tektury falistej oraz cyfrowej produkcji etykiet. Celem nadrzędnym podejmowanych działań jest wzrost skali działalności w powiązaniu z uniezależnieniem Spółki od koniunktury w określonych branżach lub poszczególnych krajach oraz osiągnięcie synergii pomiędzy poszczególnymi obszarami działalności.

W 2016 roku Spółka osiągnęła rentowność sprzedaży na poziomie 3,6% oraz

rentowność netto na poziomie 3,0%. Niższe niż przed rokiem wskaźniki rentowności (odpowiednio 7,4% i 5,3%) były efektem:

- podjęcia przez Spółkę w roku 2015 decyzji o realizacji w roku 2016 szeregu działań rozwojowych, w szczególności rozpoczęcia działalności w segmentach opakowań i standów z tektury oraz cyfrowego druku etykiet, z których oba w roku 2016 przyniosły przychody niższe od pierwotnie zakładanych,
- wzrostu wartości amortyzacji, będącego wynikiem nabycia w latach 2015 i 2016 szeregu nowych maszyn i urządzeń, w dużej mierze na potrzeby nowych obszarów działalności,
- kosztów wynagrodzeń i przygotowania stanowisk pracy dla pracowników kolejnych zmian w segmencie produkcji opakowań i standów z tektury,
- kosztów wynagrodzeń, szkoleń i przygotowania stanowisk pracy dla pracowników w segmencie cyfrowego druku etykiet,
- kosztów udziału w spotkaniach targowych i branżowych oraz wyjazdach związanych z nowymi obszarami działalności,
- wzrostu kosztów finansowych, spowodowanego wzrostem zadłużenia oraz niekorzystnym dla Spółki na koniec 2016 roku kształtowaniem się kursu walut obcych,
- kosztów utworzenia odpisów na należności w sytuacji nieregularnej.

Spółka systematycznie rozszerza grono swoich klientów o nowe podmioty i nadal zwiększa liczbę zleceń realizowanych na rzecz, zarówno nowych, jak i dotychczasowych klientów. Spółka intensywnie pracuje nad nowymi działaniami, w szczególności zmierzającymi do istotnego wzrostu poziomów sprzedaży wyrobów w nowych obszarach działalności, które pozwolą jej poprawić poziom rentowności w latach kolejnych.

Postępowania toczące się przed Sądami oraz postępowania egzekucyjne

W roku 2016 Spółka była stroną czterdziestu jeden spraw sądowych, postępowań egzekucyjnych oraz postępowań upadłościowych dłużników, w których występowała z roszczeniami o zapłatę. Łączna kwota należności głównych Spółki będących przedmiotem postępowań sądowych, egzekucyjnych i upadłościowych w 2016 roku nie była istotna z punktu widzenia Spółki i wyniosła 354,4 tys. zł. W stosunku do Spółki nie była prowadzona egzekucja. Spółka nie prowadziła postępowań sądowych, arbitrażowych ani administracyjnych, w których wartość przedmiotu sporu liczona jednostkowo lub łącznie spełniałaby kryterium istotności, czyli co najmniej 10% jej kapitałów własnych.

Informacja o oddziałach

Spółka nie posiada oddziałów.

5) Zatrudnienie w Spółce w okresie sprawozdawczym

Średnie zatrudnienie w roku 2016 wynosiło 212 pracowników, przy 158 w roku 2015. Na koniec roku 2016 zatrudnienie w przeliczeniu na pełne etaty wyniosło 230 osób, przy 172 na koniec roku 2015.

Na koniec 2016 roku wśród pracowników Spółki dominowały osoby z wykształceniem wyższym inżynierskim i magisterskim, które stanowiły 44%. Kolejną grupę stanowiły

osoby z wykształceniem średnim 38%. Osoby z wykształceniem zawodowym stanowiły 13%, a osoby z wykształceniem podstawowym 5%.

Wszystkie osoby zatrudnione w Spółce posiadają odpowiednie przygotowanie praktyczne i merytoryczne do wykonywania swoich zadań. W roku objętym sprawozdaniem działania Spółki ukierunkowane były na powiększenie zespołu pracowników o osoby z doświadczeniem w poszczególnych nowo uruchamianych technologiach. W ocenie Zarządu działania te przyniosły spodziewane efekty.

6) Obsługa księgową

Od 1 stycznia 2014 r. obsługa księgową prowadzona jest przez podmiot zewnętrzny – SWGK Księgowość Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu.

7) Obsługa prawna

Konsultacje prawne dokonywane są na mocy stałej umowy współpracy z kancelarią CONSILIUM Kancelaria Radcy Prawnego Jacek Wielopolski z siedzibą w Poznaniu.

W roku 2016 Spółka współpracowała również z Kancelarią CSW Więckowska i Partnerzy Radcy Prawni z siedzibą w Poznaniu, jako doradcą w zakresie obsługi prawnej w aspektach związanych z funkcjonowaniem Spółki na rynku kapitałowym.

8) Planowane działania

Głównym celem działań zaplanowanych na rok 2017 jest dalszy rozwój sprzedaży, przede wszystkim w oparciu o zasoby ludzkie i technologiczne posiadane w Spółce na koniec 2016 roku. W tym obszarze Spółka planuje w szczególności poniższe działania.

- Zwiększenie skali sprzedaży etykiet wytwarzanych cyfrowo poprzez nasilenie działań sprzedażowych skierowanych do przemysłu oraz producentów wyrobów sprzedawanych detalicznie, zarówno krajowych, jak i zagranicznych.
- Zwiększenie skali sprzedaży opakowań oraz standów z tektury w Polsce oraz rozwijanie sprzedaży wyrobów o wysokim stopniu przetworzenia na rynkach zagranicznych. W horyzoncie roku celem Spółki jest budowa stabilnej bazy klientów dla segmentu opakowań z tektury.
- Zwiększanie skali sprzedaży wyrobów z obszaru druku cyfrowego wielkoformatowego na obecnych rynkach geograficznych, zarówno poprzez pozyskiwanie nowych klientów, jak i zwiększanie sprzedaży do klientów dotychczasowych.

Równolegle Spółka zamierza koncentrować się na poprawie rentowności prowadzonej działalności, co zamierza osiągnąć zarówno poprzez wzrost sprzedaży, jak i usprawnianie procesów produkcyjnych. Ze względu na coraz większą złożoność procesów produkcyjnych, generującą konieczność rozszerzenia grona dostawców materiałów i usług, Spółka planuje zlecenie części procesów produkcyjnych podwykonawcom zewnętrznym. Szczegóły przedstawiono w pkt. 9.

Prócz powyższego, Spółka będzie prowadziła działania zmierzające do budowy własnego zakładu produkcyjnego, opisane w pkt. *Przewidywana sytuacja finansowa*.

9) Informacja o zdarzeniach po dacie bilansowej

W dniu 27 lutego 2017 roku Zarząd rozpoczął negocjacje ze spółką Purple Investments sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu (dalej PI sp. z o.o.), w sprawie ustalenia warunków dzierżawy części przedsiębiorstwa Labo Print S.A. służącej do obróbki poprodukcyjnej wydruków wielkoformatowych PCV i tekstylnych, składającej się z działów szwalni i

wykańczalni (raport 5/2017 z 27 lutego 2017 roku). Przedmiotem dzierżawy będą maszyny należące do Labo Print S.A. służące wykonywaniu wyżej wymienionej części działalności oraz pomieszczenia, w których znajdują się maszyny i działy, położone w zakładzie w Poznaniu. Dzierżawa części przedsiębiorstwa będzie skutkowałą również przejściem części zakładu pracy i przejściem pracowników zatrudnionych na stanowiskach w wyżej wymienionych działach wraz z kierownictwem w liczbie ok. 60 osób. W zamian za dzierżawę przedsiębiorstwa PI sp. z o.o. będzie uiszczana na rzecz Labo Print S.A. comiesięczny czynsz. Labo Print S.A. będzie korzystała z usług PI sp. z o.o. w zakresie obróbki poprodukcyjnej, uiszczając wynagrodzenie rozliczane w oparciu o zrealizowane prace wykończeniowe. Przedmiotem negocjacji stron jest ustalenie szczegółowych warunków dzierżawy oraz świadczenia wyżej wymienionych usług oraz termin rozpoczęcia współpracy.

10) Wskaźniki finansowe i niefinansowe dotyczące Spółki

Poniżej przedstawiono wybrane wskaźniki charakteryzujące sytuację finansową Spółki w latach 2016 i 2015. Zostały one wyliczone na podstawie danych finansowych zawartych w sprawozdaniu finansowym za lata 2016 i 2015.

Wskaźnik	Formuła obliczeniowa	Wartość pożądana	Bieżący rok	Poprzedni rok
			2016	2015
Przychody netto ze sprzedaży (tys. zł)	-	-	48 970,0	35 997,3
Suma aktywów (tys. zł)	-	-	32 880,3	25 086,9
Kapitał własny (tys. zł)	-	-	9 641,8	8 174,8
Zysk/Strata netto za okres (tys. zł)	-	-	1 467,0	1 897,8
Zyskowość sprzedaży	zysk (strata) ze sprzedaży/ przychody netto ze sprzedaży	max	3,6%	7,4%
Rentowność sprzedaży brutto	zysk (strata) brutto/ przychody netto ze sprzedaży	max	3,5%	6,6%
Rentowność sprzedaży netto	zysk (strata) netto/ przychody netto ze sprzedaży	max	3,0%	5,3%
Rentowność kapitału własnego	zysk (strata) netto /kapitał własny bez wyniku finansowego bieżącego roku	max	17,9%	30,2%
Rentowność aktywów	zysk (strata) netto / aktywa ogółem	max	4,5%	7,6%
Wskaźnik rotacji majątku	przychody netto ze sprzedaży/aktywa ogółem	max	148,9%	143,5%
Wskaźnik obrotu rzeczowych aktywów trwałych	przychody netto ze sprzedaży/ rzeczowe aktywa trwałe	max	268,6%	255,0%
Wskaźnik rotacji należności w dniach	(średni stan należności z tytułu dostaw i usług/przychody ze sprzedaży)*360	min	34	42
Wskaźnik rotacji zapasów w dniach	(średni stan zapasów/koszty działalności operacyjnej)*360	min	14	12

Wskaźnik rotacji zobowiązań w dniach	(średni stan zobowiązań z tytułu dostaw i usług // (koszty działalności operacyjnej - koszty pracy - amortyzacja)) * 360	min	63	68
Współczynnik zadłużenia	kapitał obcy / kapitały ogółem	0,3 – 0,5	0,7	0,7
Pokrycie zadłużenia kapitałem własnym	kapitał własny / kapitał obcy	> 1	41,5%	48,3%
Stopień pokrycia aktywów trwałych kapitałem własnym	kapitał własny / aktywa trwałe	> 1	47,3%	51,1%
Trwałość struktury finansowania	kapitał własny / pasywa ogółem	max	29,3%	32,6%
Wskaźnik płynności szybkiej	(inwestycje krótkoterminowe + należności krótkoterminowe) / zobowiązania krótkoterminowe	0,8 – 1,2	0,6	0,7
Wskaźnik płynności bieżącej	(aktywa obrotowe - krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe) / zobowiązania krótkoterminowe	1,5 – 2,0	0,8	0,8
Pokrycie zobowiązań należnościami	należności handlowe / zobowiązania handlowe	> 1	0,7	0,9
Kapitał obrotowy netto (w tys. zł.)	aktywa obrotowe – zobowiązania krótkoterminowe	-	-2 615,9	-1 565,0
Udział kapitału pracującego w całości aktywów	kapitał obrotowy / aktywa ogółem	max	-8,0%	-6,2%

W 2016 roku uległy obniżeniu wszystkie wskaźniki rentowności i zyskowności. Było to bezpośrednim efektem niższych niż rok wcześniej poziomów wypracowanych zysków na wszystkich poziomach działalności, przy jednoczesnym wzroście wartości przychodów ze sprzedaży oraz wzroście wartości aktywów trwałych. Ostatni był wynikiem przeprowadzenia w 2016 roku szeregu inwestycji, związanych głównie z nowymi obszarami działalności. Do wzrostu kosztów, prócz amortyzacji nowych inwestycji w aktywa trwałe, przyczyniły się również inwestycje w zespół ludzki, głównie w obszarze produkcji opakowań i standów.

O ile wartości wskaźników rotacji majątku i rzeczowych aktywów trwałych nie uległy istotnym zmianom, o tyle zauważalnie obniżył się wskaźnik rotacji należności. Było to efektem poprawy dyscypliny płatniczej klientów Spółki, możliwej do osiągnięcia m. in. dzięki współpracy z Grupą Euler Hermes, oraz stosowaniem relatywnie krótkich terminów płatności wobec nowych klientów. Zmniejszeniu uległa również wartość wskaźnika rotacji zobowiązań, co było pochodną możliwości uzyskiwania niższych cen za materiały do produkcji w przypadku akceptacji krótszych terminów płatności. Wartość wskaźnika rotacji należności jest jednak nadal blisko dwa razy niższa od wartości wskaźnika rotacji zobowiązań, co oznacza, że Spółka należycie wykorzystuje swoją pozycję wobec dostawców materiałów i usług.

W roku 2016 w stosunku do roku 2015 wzrósł natomiast wskaźnik rotacji zapasów. Był to

efekt wzrostu skali działalności oraz jednorazowych znacznych zakupów materiałów do produkcji dokonanych przez Spółkę w czwartym kwartale 2016 roku ze względu na atrakcyjność cen.

W 2016 roku Spółka utrzymywała politykę finansowania działalności kapitałem obcym, którego udział w sumie bilansowej wyniósł 0,7. Przełożyło się to na niskie wartości wskaźników pokrycia zadłużenia i aktywów trwałych kapitałem własnym. Pomimo odnotowanych wartości wskaźników Zarząd ocenia, że obecna struktura finansowania Spółki jest bezpieczna, w szczególności ze względu na trwałe i systematyczne generowanie strumienia pieniądza z działalności operacyjnej, dostępność do źródeł finansowania obrotowego (faktoring i limit w rachunku bieżącym) oraz pokrycie finansowania obcego relatywnie płynnym majątkiem rzeczowym.

Ze względu na znaczący poziom finansowania obcego, w tym krótkoterminowego, kolejny raz Spółka odnotowała ujemną wartość kapitału obrotowego oraz niskie wartości wskaźników płynności szybkiej i bieżącej.

Pomimo pogorszenia się wartości niektórych wskaźników lub utrzymywania się ich na niskim poziomie, Zarząd Spółki nie widzi istotnego prawdopodobieństwa realizacji ryzyka zachwiania płynności Spółki, w tym jej zdolności do wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań. Niemniej, mając na uwadze dynamiczny wzrost sprzedaży w roku 2016, który będzie z dużym prawdopodobieństwem kontynuowany w roku 2017, Zarząd będzie się ubiegał o zwiększenie limitów finansowania obrotowego oraz rekomendował Walnemu Zgromadzeniu zachowanie zysków wypracowanych w roku 2016 w Spółce.

W celu realizacji inwestycji polegającej na budowie własnego zakładu produkcyjnego na nabytej nieruchomości zlokalizowanej w Poznaniu, Spółka będzie musiała pozyskać w roku 2017 dodatkowe finansowanie. Aktualnie Zarząd analizuje możliwe rozwiązania w tym zakresie, zarówno w zakresie instrumentów dłużnych, w szczególności finansowania bankowego, jak i emisji akcji. Decyzje w tym zakresie powinny zapaść do końca pierwszego półrocza 2017 roku.

11) Informacje pozostałe

W roku 2016 Spółka:

- nie zawierała z podmiotami powiązanymi umów, których treść lub parametry odbiegałyby od warunków rynkowych. Wartości transakcji z podmiotami powiązanymi przedstawiono w Nocie 55 do sprawozdania finansowego,
- nie zaciągała pożyczek, ani nie udzielała pożyczek,
- nie wypowiedziała jakichkolwiek umów dotyczących kredytów i pożyczek, ani umów takowych Spółce nie wypowiedziano,
- nie udzielała poręczeń ani gwarancji ani nie była beneficjentem gwarancji lub poręczeń udzielonych przez inne podmioty.
- nie nabywała akcji własnych,
- nie dokonywała zmian w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem,
- nie zawierała jakichkolwiek umów z osobami zarządzającymi, przewidujących rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska,

- nie posiadała powiązań organizacyjnych ani kapitałowych z innymi podmiotami krajowymi ani zagranicznymi, istotnych z punktu widzenia wartości i znaczenia gospodarczego,
- nie wydatkowała środków na zakup aktywów o charakterze inwestycyjnym.

Spółce nie są znane jakiegokolwiek umowy, w wyniku realizacji których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

W okresie objętym raportem Spółka nie dokonywała emisji papierów wartościowych.

Spółka nie posiada zobowiązań wynikających z emerytur lub świadczeń o podobnym charakterze dla byłych osób zarządzających lub nadzorujących.

W 2016 roku w Spółce nie funkcjonowały programy akcji pracowniczych, tj. skierowanych do wszystkich pracowników. Zgodnie z uchwałą nr 14 WZ Spółki z 30 czerwca 2015 roku, w Spółce wdrożono program motywacyjny, skierowany do członków Zarządu oraz kluczowych pracowników i współpracowników. Zgodnie z przyjętą uchwałą, na potrzeby programu motywacyjnego Spółka wyemitowała 75.000 akcji serii E do zaoferowania w latach 2016, 2017 i 2018 za wyniki wypracowane w latach 2015, 2016 i 2017. Akcje do zaoferowania w roku 2016 zostały nabyte przez osoby wskazane. Cena obejmowania akcji w programie motywacyjnym jest równa ich cenie emisyjnej, tj. wynosi 1,00 zł.

Spółka nie publikowała prognoz na rok 2016.

W dniu 2 lutego 2017 roku Spółka opublikowała w raporcie bieżącym nr 3/2017 wstępne, szacunkowe, niebadane wybrane dane finansowe Spółki za rok 2016. Poniżej przedstawiono najważniejsze wartości zawarte w ww. raporcie.

dane w tys. zł	Dane Wstępne	Dane za rok 2015 zbadane przez biegłego rewidenta	Dynamika
przychody ze sprzedaży netto	48 970	35 997	36,0%
wynik na działalności operacyjnej	2 369	2 940	-19,4%
wynik brutto	1 738	2 370	-26,7%
wynik netto	1 466	1 898	-22,8%

Umowa Spółki z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych została zawarta w dniu 21 czerwca 2016 roku. Przedmiotem umowy jest przegląd śródrocznych sprawozdań finansowych za rok 2016 oraz badanie sprawozdań finansowych za rok 2016. Informacja o wynagrodzeniu podmiotu badającego sprawozdania finansowe Spółki za lata 2015 i 2016 została zawarta w Nocie nr 53 do sprawozdania finansowego.

12) Oświadczenie o stosowaniu zasad ładu korporacyjnego

Oświadczenie o stosowaniu zasad ładu korporacyjnego stanowi Załącznik nr 1 do niniejszego Sprawozdania Zarządu z działalności Labo Print S.A. w roku 2016.



Krzysztof Fryc, Prezes Zarządu



Wiesław Niedzielski, Wiceprezes Zarządu