

SPRAWOZDANIE GINO ROSSI S.A. z działalności Emitenta za rok 2016



Słupsk, 2017-04-06

SPIS TREŚCI

1. OPIS DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ SPÓŁKI	4
1.1. STRUKTURA ORGANIZACYJNA SPÓŁKI	4
1.2. DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI	5
2. SYTUACJA FINANSOWA SPÓŁKI ORAZ ISTOTNE ZDARZENIA DLA DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI, OPIS CZYNNIKÓW I ZDARZEŃ O NIETYPOWYM CHARAKTERZE	6
2.1. WYNIKI EKONOMICZNO-FINANSOWE SPÓŁKI.....	6
2.2. DOKONANIA SPÓŁKI W OKRESIE OBJĘTYM RAPORTEM-ISTOTNE ZDARZENIA MAJĄCE WPŁYW NA OSIĄGNIĘTE WYNIKI	8
2.3. AKTUALNA I RZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA SPÓŁKI I OMÓWIENIE PERSPEKTYW ROZWOJU DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI W NAJBLIŻSZYM ROKU OBROTOWYM	9
2.4. WAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU	9
2.5. INFORMACJA DOTYCZĄCA NABYCIA AKCJI WŁASNYCH	9
2.6. POSIADANE PRZEZ SPÓŁKĘ ODDZIAŁY	9
2.7. INSTRUMENTY FINANSOWE.....	9
3. ISTOTNE CZYNNIKI I PERSPEKTYWY ROZWOJU DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI.....	10
3.1. CZYNNIKI WPŁYWAJĄCE NA SYTUACJĘ SPÓŁKI	10
3.2. PRZEWIDYWANY ROZWÓJ SPÓŁKI	11
3.3. OPIS ISTOTNYCH CZYNNIKÓW RYZYKA	11
4. INFORMACJA O PRODUKTACH, TOWARACH, USŁUGACH I RYNKACH ZBYTU	13
4.1. INFORMACJA O PODSTAWOWYCH PRODUKTACH.....	13
4.2. INFORMACJA O RYNKACH ZBYTU.....	13
5. WSKAZANIE POSTĘPOWAŃ TOCZĄCYCH SIĘ PRZED SĄDEM, ORGANEM WŁAŚCIWYM DLA POSTĘPOWANIA ARBITRAŻOWEGO LUB ORGANEM ADMINISTRACJI PUBLICZNEJ, KTÓRYCH WARTOŚĆ STANOWI CO NAJMNIEJ 10% KAPITAŁÓW WŁASNYCH SPÓŁKI	14
6. INFORMACJE O ZAWARTYCH UMOWACH ZNACZĄCYCH DLA DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI I POWIĄZANIACH ORGANIZACYJNYCH LUB KAPITAŁOWYCH SPÓŁKI Z INNYMI PODMIOTAMI	14
6.1. INFORMACJE O UMOWACH ZNACZĄCYCH DLA DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI, W TYM ZNANYCH SPÓŁCE UMOWACH ZAWARTYCH POMIĘDZY AKCJONARIUSZAMI (WSPÓLNIKAMI) ORAZ UMOWACH UBEZPIECZENIA, WSPÓŁPRACY LUB KOOPERACJI.....	14
6.2. INFORMACJE O POWIĄZANIACH ORGANIZACYJNYCH LUB KAPITAŁOWYCH SPÓŁKI Z INNYMI PODMIOTAMI ORAZ OKREŚLENIE JEGO GŁÓWNYCH INWESTYCJI KRAJOWYCH I ZAGRANICZNYCH (PAPIERY WARTOŚCIOWE, INSTRUMENTY FINANSOWE, WARTOŚCI NIEMATERIALNE I PRAWNE ORAZ NIERUCHOMOŚCI), W TYM INWESTYCJI KAPITAŁOWYCH DOKONANYCH POZA JEGO GRUPĄ JEDNOSTEK POWIĄZANYCH ORAZ OPIS METOD ICH FINANSOWANIA ¹⁵	
6.3. INFORMACJE O ISTOTNYCH TRANSAKcjACH Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI, ZAWARTYCH NA INNYCH WARUNKACH NIŻ RYNKOWE, WRAZ Z ICH KWOTAMI ORAZ INFORMACJAMI OKREŚLAJĄCYMI CHARAKTER TYCH INFORMACJI ¹⁷	
7. INFORMACJE O KREDYTACH, POŻYCZKACH, PORĘCZENIACH, GWARANCJACH	17
7.1. INFORMACJE O ZACIĄGNIĘTYCH I WYPOWIEDZIANYCH KREDYTACH, POŻYCZKACH Z PODANIEM ICH KWOTY, RODZAJU, WYSOKOŚCI STOPY PROCENTOWEJ, WALUTY, TERMINU WYMAGALNOŚCI.	17
7.2. INFORMACJE O UDZIELONYCH POŻYCZKACH Z PODANIEM ICH KWOTY, RODZAJU, WYSOKOŚCI STOPY PROCENTOWEJ, WALUTY, TERMINU WYMAGALNOŚCI.	17
7.3. INFORMACJE O UDZIELONYCH I OTRZYMANÝCH PORĘCZENIACH I GWARANCJACH ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM PORĘCZEŃ I GWARANCJI UDZIELONYCH JEDNOSTKOM POWIĄZANYM.....	17
8. OPIS WYKORZYSTANIA PRZEZ SPÓŁKĘ WPŁYWÓW Z EMISJI.....	18
9. OBJAŚNIENIE RÓŻNIC POMIĘDZY WYNIKAMI FINANSOWYMI WYKAZANYMI W RAPORCIE ROCZNYM, A WCZEŚNIEJ	

PUBLIKOWANYMI PROGNOZAMI WYNIKÓW NA DANY ROK	18
10. ZARZĄDZANIE ZASOBAMI FINANSOWYMI ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM ZDOLNOŚCI WYWIĄZYWANIA SIĘ Z ZACIĄGNIĘTYCH ZOBOWIĄZAŃ ORAZ OKREŚLENIE EWENTUALNYCH ZAGROŻEŃ I DZIAŁAŃ, JAKIE SPÓŁKA PODJĘŁA LUB ZAMIERZAJĄ PODJĄĆ W CELU PRZECIWDZIAŁANIA TYM ZAGROŻENIOM.....	18
11. OCENA MOŻLIWOŚCI REALIZACJI ZAMIERZEŃ INWESTYCYJNYCH, W TYM INWESTYCJI KAPITAŁOWYCH, W PORÓWNIANIU DO WIELKOŚCI POSIADANYCH ŚRODKÓW, Z UWZGLĘDNIENIEM MOŻLIWYCH ZMIAN W STRUKTURZE FINANSOWANIA TEJ DZIAŁALNOŚCI	19
12. OCENA CZYNNIKÓW I NIETYPOWYCH ZDARZEŃ MAJĄCYCH WPŁYW NA WYNIK Z DZIAŁALNOŚCI ZA ROK OBROTOWY Z OKREŚLENIE STOPNIA WPŁYWU TYCH CZYNNIKÓW LUB NIETYPOWYCH ZDARZEŃ NA OSIĄGNIĘTY WYNIK	19
13. CHARAKTERYSTYKA ZEWNĘTRZNYCH I WEWNĘTRZNYCH CZYNNIKÓW ISTOTNYCH DLA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTWA SPÓŁKI ORAZ OPIS PERSPEKTYW ROZWOJU DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI CO NAJMNIEJ DO KOŃCA ROKU OBROTOWEGO NASTĘPUJĄCEGO PO ROKU OBROTOWYM, ZA KTÓRY SPORZĄDZONO SPRAWOZDANIE FINANSOWE ZAMIESZCZONE W RAPORCIE ROCZNYM, Z UWZGLĘDNIENIEM ELEMENTÓW STRATEGII RYNKOWEJ PRZEZ NIEGO WYPRACOWANEJ.....	20
14. ZMIANY W PODSTAWOWYCH ZASADACH ZARZĄDZANIA PRZEDSIĘBIORSTWEM SPÓŁKI I JEGO GRUPĄ KAPITAŁOWĄ.....	21
15. WSZELKIE UMOWY ZAWARTE MIĘDZY SPÓŁKĄ, A OSOBAMI ZARZĄDZAJĄCYMI, PRZEWIDUJĄCE REKOMPENSATĘ W PRZYPADKU ICH REZYGNACJI LUB ZWOLNIENIA Z ZAJMOWANEGO STANOWISKA BEZ WAŻNEJ PRZYCZYNY LUB GDY ICH ODWOŁANIE LUB ZWOLNIENIE NASTĘPUJE Z POWODU POŁĄCZENIA SPÓŁKI PRZEZ PRZEJĘCIE	21
16. INFORMACJA O WYNAGRODZENIACH, NAGRODACH, KORZYŚCIACH WYPŁACONYCH OSOBOM ZARZĄDZAJĄCYM I NADZORUJĄCYM.....	21
16.1. INFORMACJE O WSZELKICH ZOBOWIĄZANIACH WYNIKAJĄCYCH Z EMERYTUR I ŚWIADCZEŃ O PODOBNYM CHARAKTERZE DLA BYŁYCH OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH, NADZORUJĄCYCH ALBO BYŁYCH CZŁONKÓW ORGANÓW ADMINISTRACJI	23
17. OKREŚLENIE ŁĄCZNEJ LICZBY I WARTOŚCI NOMINALNEJ WSZYSTKICH AKCJI (UDZIAŁÓW) SPÓŁKI ORAZ AKCJI I UDZIAŁÓW W JEDNOSTKACH POWIĄZANYCH SPÓŁKI, BĘDĄCYCH W POSIADANIU OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH (DLA KAŻDEJ OSOBY ODDZIELNIE).....	23
18. INFORMACJE O ZNANYCH SPÓŁCE UMOWACH (W TYM RÓWNIEŻ ZAWARTYCH PO DNIU BILANSOWYM), W WYNIKU KTÓRYCH MOGĄ W PRZYSZŁOŚCI NASTĄPIĆ ZMIANY W PROPORCJACH POSIADANYCH AKCJI PRZEZ DOTYCHCZASOWYCH AKCJONARIUSZY I OBLIGATARIUSZY	23
19. INFORMACJE O SYSTEMIE KONTROLI PROGRAMÓW PRACOWNICZYCH	23
20. INFORMACJA O UMOWIE SPÓŁKI Z PODMIOTEM UPRAWNIONYM DO BADANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH.....	24
21. ZASADY ŁADU KORPORACYJNEGO	25
22. OPIS GŁÓWNYCH CECH STOSOWANYCH W SPÓŁCE SYSTEMÓW KONTROLI WEWNĘTRZNEJ DO PROCESU SPORZĄDZANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH.....	25
23. RAPORT DOTYCZĄCY POLITYKI WYNAGRODZEŃ W SPÓŁCE.....	25
24. OŚWIADCZENIE ZARZĄDU W SPRAWIE RZETELNOŚCI SPORZĄDZENIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO	27
25. OŚWIADCZENIE ZARZĄDU W SPRAWIE PODMIOTU UPRAWNIONEGO DO BADANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH	28

1. OPIS DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ SPÓŁKI

1.1. STRUKTURA ORGANIZACYJNA SPÓŁKI

„GINO ROSSI” Spółka Akcyjna w Słupsku („Spółka”) jest spółką prawa handlowego posiadającą osobowość prawną i działającą na podstawie przepisów prawa polskiego. Spółka zarejestrowana jest od dnia 26 czerwca 1992r. w Sądzie Rejonowym VIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego w Gdańsku Północ, pod numerem KRS 0000043459.

Podstawowe dane Spółki:

Nazwa (firma):	Gino Rossi Spółka Akcyjna
Siedziba:	Słupsk
Adres:	ul. Owocowa 24, 76-200 Słupsk
Telefon:	(+48 59) 842 26 08
Fax:	(+48 59) 842 26 12
Poczta elektroniczna:	office@gino-rossi.com
Strona internetowa:	www.gino-rossi.com

Akcje Spółki notowane są na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. w sektorze handel.

Spółka sporządza sprawozdanie finansowe zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej zatwierdzonymi przez UE. MSSF obejmują standardy i interpretacje zaakceptowane przez Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości („RMSR”) oraz Komisję ds. Interpretacji Międzynarodowej Sprawozdawczości Finansowej („KIMSF”). Jednostkowe sprawozdanie finansowe zostało sporządzone zgodnie z zasadą kosztu historycznego, z wyjątkiem niektórych aktywów trwałych oraz instrumentów finansowych, które są wyceniane według wartości godziwej.

Jednostkowe sprawozdanie finansowe zostało sporządzone w polskich złotych (PLN), z wyjątkiem oddziałów, które sporządziły własne sprawozdania finansowe w ich walutach krajowych.

Polski złoty jest walutą funkcjonalną i sprawozdawczą Spółki. Dane w sprawozdaniu finansowym zostały wykazane w tysiącach złotych, chyba że w konkretnych sytuacjach zostały podane z większą dokładnością.

Sprawozdanie finansowe zostało sporządzone przy założeniu kontynuowania działalności gospodarczej przez Spółkę w dającej się przewidzieć przyszłości. Na dzień zatwierdzenia niniejszego sprawozdania finansowego nie stwierdza się istnienia okoliczności wskazujących na zagrożenie kontynuowania działalności przez Spółkę.

Standardy i interpretacje przyjęte przy sporządzaniu sprawozdania finansowego zostały zaprezentowane w dokumencie „Jednostkowe Sprawozdanie Finansowe Gino Rossi S.A. za rok 2016”.

Zatrudnienie na koniec 2016 r. w Spółce wyniosło 938 osób.

Skład Zarządu Spółki na dzień 31.12.2016 r. i na dzień 06.04.2017 r.:

- Tomasz Malicki – Prezes Zarządu
- Paweł Urbaniak – Wiceprezes Zarządu
- Janusz Szymański – Członek Zarządu

Pan Paweł Urbaniak został powołany w skład Zarządu bieżącej kadencji uchwałą Rady Nadzorczej z dnia 9 marca 2016 r.

Skład Rady Nadzorczej Spółki na dzień 31.12.2016 i na dzień 06.04.2017 r.:

- Jan Pilch – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- Krzysztof Bajótek – Członek Rady Nadzorczej
- Mateusz Rodzynkiewicz – Członek Rady Nadzorczej
- Izabela Jędrzejewska - Gołąb – Członek Rady Nadzorczej
- Katarzyna Klusa – Członek Rady Nadzorczej

Skład Rady Nadzorczej nie uległ zmianie w roku obrotowym 2016.

1.2. DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI

Spółka zajmuje się projektowaniem, produkcją oraz sprzedażą markowego obuwia, toreb oraz innych akcesoriów pod marką Gino Rossi. Dystrybucja realizowana jest przez sieć 86 salonów firmowych własnych oraz franczyzowych w Polsce i za granicą (nie uwzględniono 8 sklepów z własną kasą fiskalną). Produkcja obuwia ma miejsce w zakładach produkcyjnych w Słupsku i Łosinie, a produkcja torebek w zakładzie produkcyjnym w Elblągu.

Podstawowe grupy produktów i ich udział w sprzedaży ogółem przedstawia poniższa tabela (dane w tys. zł):

Struktura sprzedaży	2016	struktura	2015 (po przekształceniu)	struktura
Obuwie damskie	98 392	57,7%	90 464	58,3%
Obuwie męskie	44 672	26,2%	39 995	25,8%
Obuwie dziecięce	777	0,5%	1 147	0,7%
Torebki i akcesoria skórzane	19 620	11,5%	16 712	10,8%
Pozostałe akcesoria, materiały i usługi	6 986	4,1%	6 931	4,5%
RAZEM	170 447	100,0%	155 249	100,0%

Największy udział w sprzedaży Spółki ma sprzedaż obuwia damskiego, która przekracza połowę wolumenu przychodów ze sprzedaży w 2016 r.

Spółka prowadzi również sprzedaż do wybranych sklepów multibrandowych w Polsce oraz sprzedaż hurtową, w tym z dalszym przeznaczeniem na rynki zagraniczne.

Udział kanałów dystrybucji w sprzedaży obuwia Gino Rossi:

	2016	2015 (po przekształceniu)
KANAŁ DETALICZNY	67%	74%
Sklepy własne	44%	52%
Sklepy franczyzowe	16%	16%
Sklep internetowy	8%	6%
KANAŁ HURTOWY	33%	26%
RAZEM	100%	100%

Niezaprzeczalnym atutem Spółki jest fakt, że dzięki prowadzeniu własnej działalności produkcyjnej zmniejsza się zależność od zewnętrznych dostawców obuwia. Fakt ten gwarantuje także unikatowość wprowadzanych kolekcji. Produkcja odbywa się w głównej mierze we własnych zakładach w Słupsku, Łosinie

i Elblągu. W związku ze wzrostem zapotrzebowania na wysokiej jakości oryginalne obuwie produkcji własnej, spółka współpracuje z innymi podmiotami branży obuwniczej. Zlecane do wykonania są czynności, na których wykonanie nie pozwalają posiadane możliwości produkcyjne.

Spółka starannie dobiera dostawców i wybiera jedynie tych, którzy zajmują się produkcją obuwia o najwyższej jakości, często także dla innych renomowanych marek światowych. Dobór partnerów, monitorowanie jakości i terminowości dostaw prowadzone jest przez przedstawicieli Spółki.

Dywersyfikacja dostawców także tych z Europy pozwala na urozmaicenie, uatrakcyjnienie kolekcji i zaspokajanie gustów szerszej grupy klientów.

2. SYTUACJA FINANSOWA SPÓŁKI ORAZ ISTOTNE ZDARZENIA DLA DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI, OPIS CZYNNIKÓW I ZDARZEŃ O NIETYPOWYM CHARAKTERZE

2.1. WYNIKI EKONOMICZNO-FINANSOWE SPÓŁKI

Wyniki finansowe na poszczególnych poziomach uzyskanych przez Spółkę w okresie dwunastu miesięcy 2016 roku w porównaniu z wynikami w 2015 r. przedstawia poniższa tabela.

w tys. zł

Wybrane jednostkowe dane finansowe	2016	2015	zmiana %	2015 (po przekształceniu)	zmiana % (po przekształceniu)
Przychody ze sprzedaży	170 447	159 129	7%	155 249	10%
Wynik brutto ze sprzedaży	74 607	68 325	9%	66 693	12%
Marża brutto na sprzedaży	43,8%	42,9%	0,8 p.p.	43,0%	0,8 p.p.
Pozostałe przychody operacyjne	1 106	1 003	10%	1 003	10%
Koszty administracyjne i sprzedaży	-63 925	-62 742	2%	-62 772	2%
Pozostałe koszty operacyjne	-2 394	-1 547	55%	-1 547	55%
Wynik operacyjny	9 393	5 039	86%	3 377	178%
Przychody finansowe	6 794	5 532	23%	5 532	23%
Koszty finansowe	-3 137	-4 798	-35%	-4 798	-35%
Wynik netto	10 709	5 016	113%	3 670	192%
Aktywa Trwałe	82 969	79 552	4%	80 350	3%
Aktywa Obrotowe	111 748	92 137	21%	92 137	21%
Kapitał Własny	68 900	61 891	11%	58 492	18%
Zobowiązania długoterminowe	34 902	40 313	-13%	40 313	-13%
Zobowiązania krótkoterminowe	90 917	69 486	31%	73 683	23%

Spółka odnotowała 10% wzrost przychodów w porównaniu z 2015 rokiem.

Spółka zmniejszyła udział kosztów administracyjnych i sprzedaży w przychodach ze sprzedaży z poziomu 40,4% do poziomu 37,5%. Nastąpiło istotne obniżenie kosztów administracyjnych w 2016 r. tj. o 0,9 mln. zł. vs 2015. Udział tych kosztów w sprzedaży uległ obniżeniu z 3,8% do 2,9% w 2016 r. Natomiast wzrost wykazały koszty sprzedaży jako efekt poszerzenia struktury detalicznej.

Poziom aktywów trwałych wzrósł o 2,6 mln. zł. Na wysokość aktywów trwałych wpływ miały głównie inwestycje w zwiększenie mocy produkcyjnych, rozwój e-commerce oraz rozbudowę i remonty sieci detalicznej.

Aktywa obrotowe wzrosły o 19,6 mln zł. Znaczny wzrost w aktywach obrotowych wykazały zapasy (+9,1 mln. zł), co jest efektem przyspieszenia dostaw materiałów i surowców do produkcji w związku ze zmianą części źródeł zaopatrzenia i przesunięciami w cyklu produkcyjnym.

Zobowiązania długoterminowe uległy obniżeniu o 5,4 mln zł., jako efekt spłaty zaciągniętego kredytu długoterminowego. Natomiast zobowiązania krótkoterminowe wzrosły o 17,2 mln zł., co w znacznej części

wynika z wyższego wykorzystania limitu kredytowego (+8,3 mln zł.) oraz wzrostu zobowiązań z tytułu dostaw i usług – jednostki pozostałe (+7,3 mln. zł.).

Wskaźniki rentowności

Przedstawione w tabeli wskaźniki, wyliczone są według następujących formuł:

- marża zysku brutto na sprzedaży – stosunek zysku brutto na sprzedaży do przychodów ze sprzedaży towarów i usług,
- marża zysku operacyjnego – stosunek zysku operacyjnego do przychodów ze sprzedaży towarów i usług,
- marża zysku netto – stosunek zysku netto do przychodów ze sprzedaży towarów i usług,
- rentowność aktywów – stosunek zysku netto do średniego stanu aktywów w ciągu roku,
- rentowność kapitałów własnych – stosunek zysku netto do średniego stanu kapitałów własnych w ciągu roku.

Wielkość	2016	2015	zmiana [p.p.]	2015 (po przekształceniu)	zmiana [p.p.] (po przekształceniu)
Marża zysku brutto na sprzedaży	43,8%	42,9%	0,8 p.p.	43,0%	0,8 p.p.
Marża zysku operacyjnego	5,5%	3,2%	2,3 p.p.	2,2%	3,3 p.p.
Marża zysku netto (ROS)	6,3%	3,2%	3,1 p.p.	2,4%	3,9 p.p.
Rentowność aktywów (ROA)	5,8%	3,0%	2,9 p.p.	2,2%	3,7 p.p.
Rentowność kapitałów własnych (ROE)	16,8%	8,4%	8,4 p.p.	6,4%	10,5 p.p.

Wskaźniki płynności

Wskaźniki zostały wyliczone według poniższych formuł:

- wskaźnik płynności bieżący – stosunek aktywów obrotowych do bilansowej wartości zobowiązań krótkoterminowych,
- wskaźnik płynności szybki – stosunek aktywów obrotowych pomniejszonych o zapasy do bilansowej wartości zobowiązań krótkoterminowych,

Wielkość	2016	2015	zmiana [%]	2015 (po przekształceniu)	zmiana [%] (po przekształceniu)
Wskaźnik płynności bieżący	1,2	1,3	-7,3%	1,3	-7,3%
Wskaźnik płynności szybki	0,4	0,4	6,5%	0,4	6,5%

Wskaźniki zarządzania majątkiem

Wskaźniki zostały wyliczone wg poniższych formuł:

- wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałem własnym – stosunek kapitału własnego do aktywów trwałych,
- wskaźnik zadłużenia ogółem – stosunek zadłużenia długo i krótkoterminowego (wraz z rezerwami na zobowiązania) do sumy bilansowej,
- wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego – stosunek zadłużenia krótkoterminowego do sumy bilansowej,
- wskaźnik zadłużenia długoterminowego – stosunek zadłużenia długoterminowego do sumy bilansowej.

Wielkość	2016	2015	zmiana [p.p.]	2015 (po przekształceniu)	zmiana [p.p.] (po przekształceniu)
Wskaźnik pokrycia majątku trwałego kapitałem własnym	83,0%	77,8%	5,2 p.p.	72,8%	10,2 p.p.
Wskaźnik zadłużenia ogółem	64,6%	64,0%	0,7 p.p.	66,1%	-1,5 p.p.
Wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego	46,7%	40,5%	6,2 p.p.	40,3%	6,4 p.p.
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	17,9%	23,5%	-5,6 p.p.	25,8%	-7,9 p.p.

2.2. DOKONANIA SPÓŁKI W OKRESIE OBJĘTYM RAPORTEM-ISTOTNE ZDARZENIA MAJĄCE WPŁYW NA OSIĄGNIĘTE WYNIKI

Zgodnie z przyjętą strategią Spółka koncentrowała swoje działania na poniższych aspektach:

1. Podniesienie marży wyjściowej i efektywnej realizowanej na produkowanych wyrobach

Spółka kontynuowała działania związane z podnoszeniem marży wyjściowej, która wzrosła w 2016 o 4,7 p.p. vs 2015 i osiągnęła poziom 68,7%. Należy podkreślić, iż zrealizowany został pierwszy etap całości prac związanych z realizacją zadania podniesienia marży intake. Całość programu rozpisana jest na okres 2 lat i zakończy się w 4 kwartale 2017 roku. Docelowo spółka planuje osiągnąć marżę wyjściową na poziomie około 70%. Głównymi elementami, na których oparty jest program poprawy marży wyjściowej są:

- optymalizacja materiałowa, w tym zwiększenie udziału komponentów produkowanych w Polsce. Spółka prowadzi zintensyfikowane prace z polskimi dostawcami materiałów do produkcji w celu uzyskania ich odpowiedniej jakości wzorniczej i użytkowej. Zwiększanie udziału komponentów produkowanych w Polsce wpływa również na zmniejszenie ekspozycji na walutę EURO,
- optymalizacja produkcyjna – zwiększanie efektywności produkcyjnej własnych zakładów (poszczególnych wydziałów) w celu minimalizacji udziału kooperacji,
- optymalizacja konstrukcyjno-technologiczna. Wprowadzona unifikacja, jak również posiadany już szeroki zakres oprzyrządowania, w tym formy, kopyta itp., pozwala na ograniczenie kosztów przygotowawczych produkcji.

2. Rozwój kanału internetowego i podwykonawstwa

Spółka rozszerza działalność własnych e-sklepów na rynki ościennie Czechy i Słowację oraz kraje bałtyckie. Oceniamy, że w roku 2017 udział e-commerce w sprzedaży detalicznej może osiągnąć poziom ok 15%. W roku 2016 sprzedaż przez internet odpowiadała już za około 11% sprzedaży detalicznej. Spółka rozwija również współpracę z zewnętrznymi sklepami internetowymi, w tym produkcję pod zewnętrznymi markami własnymi odbiorców.

3. Poszerzenie kolekcji akcesoriów drobnych

Rozszerzeniu uległa kolekcja toreb i drobnych akcesoriów skórzanych, co pozytywnie wpłynęło na wyniki sprzedaży w tej grupie +2,9 mln. zł. vs 2015.

4. Przygotowanie kolekcji pod kluby sprzedażowe

W roku 2016 wyprodukowane zostało obuwie przeznaczone pod współpracę z zagranicznymi klubami wyprzedazowymi, co również miało wpływ na wzrost stanu stoku magazynowego na koniec roku. Wyżej wymienione obuwie zostanie sprzedane w 1 kwartale roku 2017, obniży to stan magazynowy jak również pozytywnie wpłynie na przepływy finansowe, gdyż w większości przypadków współpraca z tymi klubami cechuje się krótkim terminem płatności.

5. Selektywny rozwój sieci sprzedaży

- W 2016 roku pod marką Gino Rossi otwarto 3 sklepy. Na 31 grudnia 2016 roku sieć sklepów Spółki

liczyła 86 salonów w kraju i za granicą (nie uwzględniono 8 sklepów z własną kasą fiskalną).

2.3. AKTUALNA I RZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA SPÓŁKI I OMÓWIENIE PERSPEKTYW ROZWOJU DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI W NAJBLIŻSZYM ROKU OBROTOWYM

Główne czynniki, które będą miały wpływ na wyniki osiągnięte w perspektywie 2017 roku:

- a) Spółka będzie prowadziła w dalszym ciągu optymalizację kosztową poprzez:
- prowadzenie regularnych negocjacji z wszystkimi usługodawcami,
 - zwiększenie mocy wytwórczych i ograniczenie kooperacji w celu obniżenia jednostkowego kosztu produkcji skutkującego poprawą marży handlowej,
 - obniżenie jednostkowego kosztu materiałowego, jako efekt dalszego przenoszenia produkcji komponentów z Włoch do Polski oraz lepszego wykorzystania materiałów,
 - obniżenie kosztów obsługi zadłużenia.
- b) Realizacja celów sprzedażowych poprzez:
- zwiększenie i rozwój sprzedaży w internetowym kanale dystrybucji, także za granicą,
 - poprawa marży wyjściowej na sprzedaży,
 - rozwój sprzedaży w Czechach,
 - poszerzenie asortymentu – bogata oferta akcesoriów, obuwie sportowe, obuwie i akcesoria personalizowane,
 - selektywne decyzje o otwarciach i zamknięciach wybranych salonów,
 - rozwój sprzedaży franczyzowej, ekspansja na nowe rynki,
 - optymalizację zapasu towarowego,
 - optymalizacja rentowności poszczególnych kanałów sprzedaży,
 - zwiększenie powierzchni sprzedażowej.

Strategia Spółki i perspektywy rozwoju zostały szczegółowo przedstawione w punkcie 13 niniejszego opracowania. Natomiast aktualna sytuacja finansowa Spółki została opisana w punkcie 2.

2.4. WAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU

Zespół odpowiedzialny za przygotowanie kolekcji Gino Rossi monitoruje trendy panujące w modzie, dostosowując planowane wzory do przewidywanych oczekiwań klientów. Spółka nie prowadzi innych badań.

2.5. INFORMACJA DOTYCZĄCA NABYCIA AKCJI WŁASNYCH

W 2016 r. Spółka nie posiadała ani nie nabywała akcji własnych.

2.6. POSIADANE PRZEZ SPÓŁKĘ ODDZIAŁY

Spółka posiada jeden samobilansujący się oddział w Niemczech.

2.7. INSTRUMENTY FINANSOWE

- a) informacje na temat obciążenia ryzykiem stopy procentowej

Spółka jako kredytobiorca mający w swym portfelu kredyt oparty o zmienną stopę WIBOR, jest obarczona ryzykiem związanym z niekorzystnymi zmianami stóp procentowych. Z uwagi na pozytywnie kształtujące się stopy procentowe (spadające) z jednej strony, a niekorzystne warunki kosztu zabezpieczenia w postaci IRS z drugiej – Spółka nie zawarła transakcji zabezpieczającej stopę procentową.

b) informacje na temat obciążenia ryzykiem kursu walutowego

Jednostka narażona jest na ryzyko walutowe z tytułu zawieranych umów na sprzedaż wyrobów i towarów oraz zakup materiałów i towarów. Ryzyko takie powstaje w wyniku dokonywania przez jednostkę sprzedaży lub zakupów w walutach innych niż jej waluta sprawozdawcza.

W roku 2016 Spółka nie korzystała z instrumentów zabezpieczających ryzyku walutowe.

c) informacje na temat obciążenia ryzykiem kredytowym

Spółka korzysta z kredytów w ramach Umowy Limitu Kredytowego Wielocelowego.

W ramach przyznanej Umowy Limitu Spółka może wykorzystywać: kredyt w rachunku bieżącym, kredyt obrotowy odnawialny oraz nieodnawialny w rachunku kredytowym oraz limit na gwarancje i akredytywy.

Limit został udzielony na okres od 21 maja 2015 r. do 20 maja 2018 r. Okres kredytowania kredytem w rachunku bieżącym i kredytem obrotowym odnawialnym wynosi 12 miesięcy z możliwością przedłużenia na kolejne 12 miesięcy.

Instrumenty finansowe zostały opisane szerzej w Jednostkowym Sprawozdaniu Finansowym.

3. ISTOTNE CZYNNIKI I PERSPEKTYWY ROZWOJU DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI

3.1. CZYNNIKI WPŁYWAJĄCE NA SYTUACJĘ SPÓŁKI

Na sytuację finansową Spółki ma wpływ szereg czynników zarówno makroekonomicznych, jak i związanych z samą Spółką.

Czynniki zewnętrzne:

- częste zmiany prawodawstwa wprowadzająca dodatkowe ryzyka do prowadzonej działalności, szczególnie w zakresie prawa podatkowego,
- kształtowanie się kursów walut (w szczególności kursu euro),
- ryzyko wprowadzenia regulacji celnych i importowych,
- nasilenie konkurencji,
- tendencje na rynku modowym,
- sezonowość w sprzedaży i niekorzystne warunki pogodowe,
- lokalizacja salonów sprzedaży detalicznej,
- zmienność kosztów pracy.

Czynniki wewnętrzne:

- Spółka posiada dobrą i rozpoznawalną markę,
- posiadanie dużej sieci własnych salonów sprzedaży detalicznej,
- posiadanie własnych zakładów produkujących obuwie i torebki,
- wykwalifikowana kadra,

- poziom należności przeterminowanych i wynikające z niego ryzyka utraty wpływów.

3.2. PRZEWIDYWANY ROZWÓJ SPÓŁKI

Przewidywany rozwój Spółki został opisany w punkcie 2.3 Sprawozdania Zarządu.

3.3. OPIS ISTOTNYCH CZYNNIKÓW RYZYKA

Skala ryzyka prowadzonej przez Spółkę działalności jest w dużej mierze powiązana z koniunkturą gospodarczą.

Spółka narażona jest w swojej działalności na następujące rodzaje ryzyk:

- Ryzyko kursowe walut

Spółka kupuje materiały do produkcji oraz towary w walucie obcej (w EUR). W sytuacji znacznego osłabiania się waluty krajowej może to mieć niekorzystny wpływ na wyniki Spółki. Częściowo to ryzyko jest niwelowane poprzez wpływy w EUR ze sprzedaży realizowanej w oddziale niemieckim oraz sprzedaży na eksport.

- Ryzyko uzależnienia od znaczących odbiorców

Spółka nie jest uzależniona od znaczących odbiorców. W 2016 r. głównymi odbiorcami oferty Spółki byli odbiorcy detaliczni. Sprzedaż w sklepach Spółki stanowiła 68% przychodów ze sprzedaży.

- Ryzyko uzależnienia od dostawców

W zakresie produkcji obuwia i torebek w/w ryzyko dotyczy dostawców skóry oraz dostawców usług garbarskich. Rynek dostawców skór i usług garbarskich jest rynkiem charakteryzującym się co prawda stosunkowo liczną grupą dostawców na świecie, ale są to firmy o wąskich specjalizacjach w zakresie oferowanego produktu. Spółka systematycznie poszerza kontakty z nowymi potencjalnymi dostawcami skór i usług garbarskich, jednocześnie pogłębiając relacje z dotychczasowymi partnerami stara się to ryzyko minimalizować. Współpracę w zakresie dostaw podejmuje się z firmami oferującymi najwyższą jakość wyrobów oraz najlepsze warunki handlowe.

- Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży i niekorzystnymi warunkami pogodowymi

Branża obuwniczo-odzieżowa charakteryzuje się dużą sezonowością sprzedaży. Spółka realizuje sprzedaż kolekcji w sezonie jesienno-zimowym oraz wiosenno-letnim, przy czym większość sprzedaży osiągnięta jest na początku każdego sezonu.

Dodatkowo działalność Spółki narażona jest na ryzyko wystąpienia nietypowych warunków pogodowych, które mogą wpłynąć niekorzystnie na wielkość wypracowanych wyników ze sprzedaży. Przykładowo przedłużający się ciepły sezon letni może wpłynąć na opóźnienie w sprzedaży kolekcji jesienno-zimowej, jak również nadmiernie przedłużająca się zima może wpłynąć na opóźnienie wprowadzenia kolekcji wiosenno-letniej.

Istnieje ryzyko, że zjawisko sezonowości sprzedaży może przejściowo wpłynąć niekorzystnie na działalność i wyniki finansowe Spółki. Ponadto opisywane ryzyka mogą prowadzić do wystąpienia trudności ze zbyciem produktów Spółki oraz koniecznością obniżenia cen, co w efekcie może wpłynąć negatywnie na poziom wyników finansowych osiągniętych przez Spółkę.

Spółka stara się ograniczyć powyższe ryzyka poprzez oferowanie szerokiego asortymentu produktów w krótkich seriach oraz dostosowanie oferowanych kolekcji do warunków pogodowych panujących na rynkach zbytu.

- Ryzyko wzrostu kosztów produkcji własnej

Produkcja obuwia odbywa się poprzez znaczny nakład pracy ręcznej pracowników produkcyjnych,

przez co istotne dla Spółki jest doświadczenie oraz kwalifikacje kadry produkcyjnej. Ze względu na ograniczoną podaż tego typu pracowników (w Polsce obecnie nie istnieje żadna szkoła obuwnicza) istnieje ryzyko utraty kluczowych pracowników produkcyjnych, co może skutkować spadkiem jakości produktów oraz ograniczeniem mocy wytwórczych własnych zakładów. Związane jest z tym również ryzyko presji wzrostu wynagrodzeń pracowników produkcyjnych. Powyższe ryzyka mogą wywołać wzrost kosztów produkcji własnej poprzez wzrost kosztów wynagrodzeń oraz kosztów poniesionych na wyrównanie spadku wolumenu produkcji jak i również kosztów związanych ze spadkiem jakości. Mając to na uwadze Spółka kładzie szczególny nacisk na wewnętrzne szkolenia pracowników. W celu ograniczenia powyższego ryzyka pod patronatem Spółki uruchomiono od września 2015 r. w Zespole Szkół Mechanicznych i Logistycznych w Słupsku klasę obuwniczą na poziomie technikum.

- Ryzyko wzrostu kosztów produkcji u podwykonawców

Ze względu na fakt, iż część produkcji Spółki zlecana jest do wykonania przez zewnętrznych podwykonawców, istnieje ryzyko wzrostu cen produkcji realizowanej przez dotychczasowych partnerów i podwykonawców. Sytuacja taka może prowadzić do spadku osiąganych marż generowanych przez Spółkę.

Spółka ogranicza powyższe ryzyko poprzez staranną selekcję swoich dostawców i podwykonawców, zarówno pod względem jakości wykonywanych wyrobów, jak również oferty cenowej. Dodatkowo Spółka dba o dywersyfikację partnerów handlowych, ograniczając uzależnienie od jednego podwykonawcy. Sytuacja taka pozwala na elastyczne reagowanie na wahania cen oferowanych przez podwykonawców, umożliwiając negocjacje cenowe, jak również pozwalając na podjęcie współpracy z innymi dostawcami.

- Ryzyko związane z koniecznością utrzymania odpowiedniego poziomu kapitału obrotowego

Zrealizowanie przez Spółkę wysokiego poziomu sprzedaży i zakładanej rentowności zależy od właściwego rozporządzenia kapitałem obrotowym oraz utrzymania odpowiedniego poziomu zapasów. Na zdolność Spółki do sfinansowania zapotrzebowania na kapitał obrotowy i zapewnienia poziomu płynności wystarczającego na potrzeby prowadzonej działalności ma wpływ szereg czynników. Do czynników tych mogą należeć:

- ✓ zdolność Spółki do uzyskania krótko lub długoterminowych kredytów bankowych, akredytyw, gwarancji lub podobnych form finansowania (szczególnie w warunkach ograniczonej dostępności finansowania na krajowym i międzynarodowym rynku usług bankowych) na możliwych do przyjęcia warunkach,
- ✓ efektywne zarządzanie ściągalnością należności handlowych, tak aby Spółka posiadała wystarczające zasoby gotówki do realizacji swojej działalności.

Nieodpowiednie zarządzanie opisanym procesem może prowadzić do braku płynności, który może spowodować okresowe trudności w realizacji zobowiązań handlowych, czy zakupu kolekcji. Realizacja powyższego ryzyka mogłaby wpłynąć negatywnie na poziom sprzedaży realizowanej przez Spółkę i wyniki finansowe Spółki. W celu ograniczenia tego ryzyka Spółka stara się na bieżąco kontrolować właściwy poziom rotacji zapasów, należności i zobowiązań, przy jednoczesnym budowaniu korzystnych relacji ze swymi dostawcami i odbiorcami.

Wskazane powyżej czynniki mogą mieć niekorzystny wpływ na poziom kapitału obrotowego i płynności w perspektywie krótkoterminowej lub na zdolność Spółki do wywiązania się z podjętych finansowych zobowiązań umownych oraz innych, co z kolei może mieć istotny niekorzystny wpływ na działalność Spółki, jej sytuację finansową, wyniki działalności lub perspektywy.

4. INFORMACJA O PRODUKTACH, TOWARACH, USŁUGACH I RYNKACH ZBYTU

4.1. INFORMACJA O PODSTAWOWYCH PRODUKTACH

Informacje zostały przedstawione w pkt 1.2 Sprawozdania Zarządu.

4.2. INFORMACJA O RYNKACH ZBYTU

Spółka prowadzi swoją działalność na terytorium Polski oraz za granicą.

Na terenie Polski realizuje 82% swojej sprzedaży.

w tys. zł.

Kierunki zbytu	2016	struktura	2015 (po przekształceniu)	struktura
sprzedaż na kraj	139 238	82%	130 056	84%
sprzedaż zagraniczna	31 210	18%	25 194	16%
razem	170 447	100%	155 249	100%

Sprzedaż zagraniczna (wartościowa) Spółki w rozbiciu na poszczególne kraje, z wyszczególnieniem krajów, w których udział sprzedaży zagranicznej w całości sprzedaży zagranicznej (wartościowej) jest wyższy niż 10%:

Kraj	2016	2015
Francja	17,9%	7,3%
Litwa	11,9%	14,7%
Czechy	11,4%	9,7%
Rosja	10,1%	6,5%
Niemcy	7,2%	24,7%
Łotwa	3,5%	18,8%
Inne kraje	37,9%	18,2%
Razem	100,0%	100,0%

Wartość sprzedaży zagranicznej w 2016 r. wyniosła 31.210 tys. zł, co stanowiło 18% udziału w przychodach ze sprzedaży, podobnie jak w roku 2015 (16%).

Spółka nie jest uzależniona od jednego odbiorcy w stopniu większym niż 10% przychodów ze sprzedaży. Spółka realizuje 68% swojej sprzedaży poprzez sklepy detaliczne. Pozostała część sprzedaży realizowana jest przez odbiorców hurtowych w kraju i za granicą.

Zakład Produkcyjny w Słupsku i w Łosinie, przy współpracy z kooperantami, dostarcza w zależności od sezonu ok. 85% towarów dostępnych w salonach detalicznych oraz dla klientów hurtowych. W roku 2014, w celu utrzymania tej proporcji moce produkcyjne zostały zwiększone dzięki zakładowi w Łosinie. Pozostała część towarów kupowana jest u zewnętrznych producentów, głównie we Włoszech. Spółka w surowce oraz półprodukty zaopatruje się u dostawców polskich oraz włoskich.

5. WSKAZANIE POSTĘPOWAŃ TOCZĄCYCH SIĘ PRZED SĄDEM, ORGANEM WŁAŚCIWYM DLA POSTĘPOWANIA ARBITRAŻOWEGO LUB ORGANEM ADMINISTRACJI PUBLICZNEJ, KTÓRYCH WARTOŚĆ STANOWI CO NAJMNIEJ 10% KAPITAŁÓW WŁASNYCH SPÓŁKI

W okresie objętym niniejszym sprawozdaniem rocznym w całej Grupie Kapitałowej nie wszczęto postępowań przed sądem, jak również nie toczy się żadne postępowanie przed organem właściwym dla postępowania arbitrażowego, ani organem administracji państwowej dotyczących zobowiązań lub wierzytelności, których wartość stanowiłaby co najmniej 10% kapitałów własnych Spółki.

6. INFORMACJE O ZAWARTYCH UMOWACH ZNACZĄCYCH DLA DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI I POWIĄZANIACH ORGANIZACYJNYCH LUB KAPITAŁOWYCH SPÓŁKI Z INNYMI PODMIOTAMI

6.1. INFORMACJE O UMOWACH ZNACZĄCYCH DLA DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI, W TYM ZNANYCH SPÓŁCE UMOWACH ZAWARTYCH POMIĘDZY AKCJONARIUSZAMI (WSPÓLNIKAMI) ORAZ UMOWACH UBEZPIECZENIA, WSPÓŁPRACY LUB KOOPERACJI

ANEKS DO ZNACZĄCEJ UMOWY KREDYTOWEJ ZAWARTEJ PRZEZ SPÓŁKĘ

W dniu 21 maja 2015 r. Spółka zawarła następujące umowy z Powszechną Kasą Oszczędności Bank Polski S.A. z siedzibą w Warszawie ("PKO BP"): (I) Umowę Limitu Kredytowego Wielocelowego ("Umowa Limitu") oraz (II) Umowę Kredytu Inwestycyjnego ("Kredyt Inwestycyjny") na następujących warunkach:

I. Umowa Limitu Kredytowego Wielocelowego.

W ramach Umowy Limitu Spółka może wykorzystywać limit w łącznej wysokości do 41.000.000,00 zł (czterdzieści jeden milionów złotych 00/100). Celem Limitu jest zastąpienie aktualnego finansowania. W ramach przyznanej Umowy Limitu Spółka może wykorzystywać:

1. Kredyt w rachunku bieżącym w walucie PLN,
2. Kredyt obrotowy odnawialny oraz nieodnawialny w rachunku kredytowym w walucie PLN, USD, EUR,
3. Limit na gwarancje i akredytywy w walucie PLN, USD, EUR.

Limit został udzielony na okres od 21 maja 2015 r. do 20 maja 2018 r. Okres kredytowania kredytem w rachunku bieżącym i kredytem obrotowym odnawialnym wynosi 12 miesięcy z możliwością przedłużenia na kolejne 12 miesięcy.

W dniu 19 maja 2016 r. Spółka zawarła aneks do powyżej opisanej Umowy Limitu Kredytowego Wielocelowego z Powszechną Kasą Oszczędności Bank Polski S.A. z siedzibą w Warszawie. Na podstawie zawartego Aneksu w ramach Umowy Limitu Spółka może wykorzystywać limit w łącznej wysokości do 45.000.000,00 zł. Pozostałe warunki Umowy Limitu zawartej pomiędzy Spółką a PKO BP. S.A. w dniu 21 maja 2015 r. nie uległy zmianie.

UMOWY Z CENTRAMI HANDLOWYMI

Spółka posiada podpisane umowy z centrami handlowymi, gdzie zlokalizowane są jej sklepy. Umowy podpisywane są na czas określony, ich długość zależna jest od lokalizacji i warunków finansowych. Są one zawarte na zasadach rynkowych.

UMOWA UBEZPIECZENIA

W dniu 29 października 2016 r. Gino Rossi S.A. zawarło umowy ubezpieczenia z Towarzystwem Ubezpieczeń i Reasekuracji Allianz Polska S.A.

Wystawione polisy ubezpieczeniowe obejmują:

- ubezpieczenie mienia typu all risk,
- ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej,

Polisy ubezpieczeniowe zostały wystawione na okres od 1 grudnia 2016 r. do 30 listopada 2017 r.

Umowa zawarta jest przez Gino Rossi S.A. oraz jego spółkę zależną: Simple Creative Products S.A.

Dodatkowo Emitent zawarł umowę ubezpieczenia mienia w transporcie, cargo (ubezpieczyciel: AIG Europe Limited Oddział w Polsce), a także umowy ubezpieczenia floty samochodów (OC, AC, NW).

Spółka nie zawierała innych umów, które z punktu widzenia jej funkcjonowania mogłyby uznać za znaczące.

6.2. INFORMACJE O POWIĄZANIACH ORGANIZACYJNYCH LUB KAPITAŁOWYCH SPÓŁKI Z INNYMI PODMIOTAMI ORAZ OKREŚLENIE JEGO GŁÓWNYCH INWESTYCJI KRAJOWYCH I ZAGRANICZNYCH (PAPIERY WARTOŚCIOWE, INSTRUMENTY FINANSOWE, WARTOŚCI NIEMATERIALNE I PRAWNE ORAZ NIERUCHOMOŚCI), W TYM INWESTYCJI KAPITAŁOWYCH DOKONANYCH POZA JEGO GRUPĄ JEDNOSTEK POWIĄZANYCH ORAZ OPIS METOD ICH FINANSOWANIA

Grupa Kapitałowa Spółki składa się z jednostki dominującej tj. Spółki oraz podmiotów zależnych.

Nazwa jednostki	Siedziba	Zakres działalności	Kapitał zakładowy	Udział w kapitale zakładowym %	Udział w prawach głosu %
SIMPLE CREATIVE PRODUCTS S.A.	Warszawa	sprzedaż odzieży	500	100%	100%
GARDA Sp. z o.o.	Słupsk	produkcja wyrobów kaletniczych i rymarskich; handel obuwem i akcesoriami skórzanymi	373	100%	100%
Gino Rossi S.R.O.	Praga	sprzedaż obuwia	1 924	100%	100%
GR Trade Mark Sp. z o.o.	Warszawa	działalność holdingów finansowych, usługowa działalność finansowa gdzieindziej niesklasyfikowana	10	100%	100%
S Trade Mark Sp. z o.o.	Warszawa	działalność holdingów finansowych, usługowa działalność finansowa gdzieindziej niesklasyfikowana	10	50%	50%
MB SHOPS Sp. z o.o. w likwidacji	Słupsk	nie prowadzi działalności	50	100%	100%
COMO Sp. z o.o. w likwidacji	Słupsk	nie prowadzi działalności	-512	100%	100%

Zakres działalności jednostek zależnych:

- Garda Sp. z o.o. z siedzibą w Elblągu – prowadziła produkcję i sprzedaż wyrobów kaletniczych. Obecnie produkcja ta realizowana jest w zakładzie w Elblągu w ramach Spółki.
- Simple Creative Products S.A. zajmuje się produkcją oraz sprzedażą hurtową i detaliczną odzieży damskiej marki Simple.

- Gino Rossi S.R.O. jest spółką, w ramach której odbywa się sprzedaż wyrobów Gino Rossi na terenie Czech.
- Spółka GR Trade Mark Sp. z o.o. powstała w roku 2016, zakres jej działalności obejmuje działalność holdingów finansowych i usługową działalność finansową.
- Spółka S Trade Mark Sp. z o.o. powstała w roku 2016, zakres jej działalności obejmuje działalność holdingów finansowych i usługową działalność finansową.

Sprawozdania finansowe jednostek zależnych sporządzane są za ten sam okres sprawozdawczy co sprawozdanie jednostki dominującej, przy wykorzystaniu spójnych zasad rachunkowości, w oparciu o jednolite zasady rachunkowości zastosowane dla transakcji i zdarzeń gospodarczych o podobnym charakterze. W celu eliminacji jakichkolwiek rozbieżności w stosowanych zasadach rachunkowości wprowadza się korekty.

Konsolidacja dokonana została metodą pełną.

W 2012 roku dokonano rozliczenia utraty kontroli nad spółkami zależnymi MB SHOPS Sp. z o.o. w likwidacji oraz COMO Sp. z o.o. w likwidacji. W związku z powyższym spółki te nie podlegają konsolidacji.

W 2016 roku Spółka dokonywała inwestycji. Większość wydatków inwestycyjnych dotyczyła inwestycji krajowych w salony własne marki Gino Rossi i Simple oraz wydatków na modernizację parku maszynowego zakładów produkcyjnych. Powyższe inwestycje zostały sfinansowane środkami pochodzącymi z leasingów oraz ze środków własnych Spółek.

Ponadto Spółka nie dokonywała w analizowanym okresie inwestycji dotyczących papierów wartościowych, instrumentów finansowych, wartości niematerialnych i prawnych ani też nie dokonywała inwestycji poza jej grupą kapitałową.

W 2016 roku wystąpiły powiązania osobowe:

- Pan Tomasz Malicki zajmuje stanowisko Prezesa Zarządu Spółki i Prezesa Zarządu Simple Creative Products S.A.,
- Pan Paweł Urbaniak zajmuje stanowisko Wiceprezesa Zarządu Spółki (od 9 marca 2016 r.) i Wiceprezesa Zarządu Simple Creative Products S.A., a także Prezesa Zarządu w spółkach zależnych GR Trademark Sp. z o.o. i S Trademark Sp. z o.o.,
- Pan Janusz Szymański zajmuje stanowisko Członka Zarządu Spółki i Członka Zarządu Simple Creative Products S.A.,
- Przewodniczący Rady Nadzorczej Spółki Jan Pilch jest również członkiem Rady Nadzorczej Simple Creative Products S.A. oraz Prezesem spółki 4E Capital Sp. z o.o., będącej komplementariuszem spółki FRM „4E Capital Sp. z o.o.” spółki komandytowo-akcyjnej. Spółka FRM „4E Capital Sp. z o.o.” S.K.A. jest akcjonariuszem Spółki,
- Członek Rady Nadzorczej Spółki, Pan Mateusz Rodzyńkiewicz jest powiązany z Towarzystwem Funduszy Inwestycyjnych Forum S.A., będącej akcjonariuszem Spółki,
- Członek Rady Nadzorczej Spółki Pani Izabella Jędrzejewska – Gołąb jest również Członkiem Rady Nadzorczej Simple,
- Członek Rady Nadzorczej Spółki Pani Katarzyna Klusa jest również Członkiem Rady Nadzorczej Simple,
- Członek Rady Nadzorczej Spółki Pan Krzysztof Bajotek jest również Członkiem Rady Nadzorczej Simple.

6.3. INFORMACJE O ISTOTNYCH TRANSAKCYJACH Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI, ZAWARTYCH NA INNYCH WARUNKACH NIŻ RYNKOWE, WRAZ Z ICH KWOTAMI ORAZ INFORMACJAMI OKREŚLAJĄCYMI CHARAKTER TYCH INFORMACJI

W analizowanym okresie Spółka nie zawierała z podmiotami powiązanyymi transakcji na innych warunkach niż rynkowe.

7. INFORMACJE O KREDYTACH, POŻYCZKACH, PORĘCZENIACH, GWARANCJACH

7.1. INFORMACJE O ZACIĄGNIĘTYCH I WYPOWIEDZIANYCH KREDYTACH, POŻYCZKACH Z PODANIEM ICH KWOTY, RODZAJU, WYSOKOŚCI STOPY PROCENTOWEJ, WALUTY, TERMINU WYMAGALNOŚCI.

Zestawienie kredytów Spółki na dzień 31 grudnia 2016 roku:

w tys. zł.

Bank /Kredytodawca	Rodzaj zobowiązania	Kwota kredytu wg umowy (tys. PLN)	Oprocentowanie	Ostateczny termin spłaty	Wykorzystanie kredytu na dzień 31.12.2016 (tys. PLN)
PKO BP S.A.	Umowa Limitu Kredytowego Wielocelowego	45.000 PLN	WIBOR 1M + marża	20.05.2018 r.	22.731 PLN
PKO BP S.A.	Umowa o kredyt inwestycyjny	43.000 PLN	WIBOR 3M + marża	20.05.2022 r.	35.475 PLN
PKO BP S.A.	Umowa o kredyt inwestycyjny	3.010 PLN	WIBOR 1M + marża	29.05.2019 r.	2.913 PLN

* w ramach Umowy Limitu Kredytowego Wielocelowego Spółka może wykorzystywać kredyt w rachunku bieżącym, kredyt obrotowy oraz limit na gwarancje i akredytywy. Limit w wysokości 45.000 tys. zł. obejmuje sublimity, w tym limit kredytu w rachunku bieżącym w maksymalnej wysokości 31.500 tys. zł.

7.2. INFORMACJE O UDZIELONYCH POŻYCZKACH Z PODANIEM ICH KWOTY, RODZAJU, WYSOKOŚCI STOPY PROCENTOWEJ, WALUTY, TERMINU WYMAGALNOŚCI.

W 2016 roku Spółka nie udzielała kredytów ani pożyczek, nie została też wypowiedziana jej umowa kredytu lub pożyczki.

7.3. INFORMACJE O UDZIELONYCH I OTRZYMANYCH PORĘCZENIACH I GWARANCJACH ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM PORĘCZEŃ I GWARANCJI UDZIELONYCH JEDNOSTKOM POWIĄZANYM.

Na dzień 31 grudnia 2016 roku Spółka była stroną zobowiązań warunkowych w formie gwarancji bankowych, związanych z umowami najmu. Kwota gwarancji udzielonych Spółce wynosiła 7.610 tys. zł.

Spółka udzieliła następujących poręczeń Simple Creative Products S.A. w wysokości 59.337 tys. zł:

- poręczenia weksla in blanco wystawionego przez Simple jako zabezpieczenie umowy handlowej,
- poręczenie weksli in blanco wystawionych przez Simple jako zabezpieczenie umów leasingowych,
- poręczenia weksli własnych wystawionych przez Simple jako zabezpieczenie umowy Limitu Kredytowego Wielocelowego i Kredytu Inwestycyjnego na podstawie umowy zawartej z PKO BP S.A.

GR Trade Mark Sp. z o.o. udzieliło poręczenia Spółce w wysokości 154.500 tys. zł w postaci poręczenia weksli własnych wystawionych przez Spółkę jako zabezpieczenie umowy Limitu Kredytowego Wielocelowego

i umowy Kredytu inwestycyjnego, zawartych pomiędzy Spółką, a bankiem PKO BP S.A.

S Trade Mark Sp. z o.o. udzieliło poręczenia Spółce w wysokości 154.500 tys. zł w postaci poręczenia weksli własnych wystawionych przez Spółkę jako zabezpieczenie umowy Limitu Kredytowego Wielocelowego i umowy Kredytu inwestycyjnego, zawartych pomiędzy Spółką, a bankiem PKO BP S.A.

8. OPIS WYKORZYSTANIA PRZEZ SPÓŁKĘ WPŁYWÓW Z EMISJI

W dniu 14 września 2016 r. zostało objętych i opłaconych 190.000 sztuk akcji zwykłych na okaziciela serii I, o wartości nominalnej 1,00 zł każda, po cenie 1,45 zł za akcję, na łączną kwotę 275.500,00 zł.

Akcje serii I zostały objęte przez uczestników Programu Motywacyjnego dla członków zarządu Spółki oraz kluczowych pracowników Spółki oraz Spółek Zależnych ("Program Motywacyjny"), ustanowionego uchwałą nr 5 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 17 grudnia 2013r., zmienioną następnie uchwałą nr 17 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 15 czerwca 2016 roku, którzy wykonali prawo z przysługujących im za rok 2014 warrantów subskrypcyjnych serii B. W ramach wykonania prawa z warrantów subskrypcyjnych serii B, oświadczenie o objęciu Akcji serii I złożyło pięć osób uprawnionych. W odniesieniu do pozostałych 115 000 warrantów subskrypcyjnych serii B, co do których nie skorzystano z uprawnienia do zamiany na Akcje serii I, istnieje możliwość wykonania prawa z nich przez osoby uprawnione do 31 grudnia 2019 roku.

Emisja warrantów subskrypcyjnych serii B z prawem do objęcia Akcji serii I i z wyłączeniem prawa poboru warrantów subskrypcyjnych serii B została zrealizowana na podstawie uchwały nr 6 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 17 grudnia 2013 roku. Każdy warrant subskrypcyjny serii B uprawnia do objęcia jednej Akcji serii I po cenie emisyjnej 1,45 zł.

W dniu 6 października 2016 roku Zarząd Giełdy postanowił na podstawie par. 38 ust. 1 i 3 Regulaminu Giełdy wprowadzić z dniem 11 października 2016 roku ww. akcje Spółki w trybie zwykłym do obrotu giełdowego na rynku podstawowym.

W dniu 11 października 2016 roku nastąpiła rejestracja w KDPW 190.000 akcji zwykłych na okaziciela serii I.

W związku z powyższym uległa zmianie wysokość kapitału zakładowego Spółki, który wynosi obecnie 50.333.095 zł.

Środki pozyskane z tej emisji zostały przeznaczone na zasilenie kapitału obrotowego.

9. OBJAŚNIENIE RÓŻNIC POMIĘDZY WYNIKAMI FINANSOWYMI WYKAZANYMI W RAPORCIE ROCZNYM, A WCZEŚNIEJ PUBLIKOWANYMI PROGNOZAMI WYNIKÓW NA DANY ROK

Zarząd Spółki nie publikował prognoz Spółki ani Grupy Kapitałowej na rok 2016 .

10. ZARZĄDZANIE ZASOBAMI FINANSOWYMI ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM ZDOLNOŚCI WYWIĄZYWANIA SIĘ Z ZACIĄGNIĘTYCH ZOBOWIĄZAŃ ORAZ OKREŚLENIE EWENTUALNYCH ZAGROŻEŃ I DZIAŁAŃ, JAKIE SPÓŁKA PODJĘŁA LUB ZAMIERZAJĄ PODJĄĆ W CELU PRZECIWDZIAŁANIA TYM ZAGROŻENIOM.

Źródłami płynności dla Spółki są środki własne (środki pieniężne z działalności operacyjnej) oraz odnawialna linia kredytowa.

W maju 2015 r. zostały zwarte umowy o limity kredytowe wielocelowe przez Spółkę na warunkach

rynkowych, aneksowane w maju 2016 r.

W ramach powyższego limitu Spółka wykorzystuje Umowę Limitu w łącznej wysokości 45.000.000 zł, w okresie do 20 maja 2018 r. Powyższy limit pozwolił Spółce na spłatę innych źródeł finansowania oraz na zasilenie kapitału obrotowego.

Szczegółowa informacja o przepływach pieniężnych, zamieszczona w rachunku przepływów pieniężnych w sprawozdaniu finansowym Emitenta za 2016 r., wskazuje na źródła pochodzenia i wielkość uzyskanych przez Spółkę środków pieniężnych.

Na chwilę obecną nie występują okoliczności, które uniemożliwiłyby realizację zaciągniętych przez Spółkę zobowiązań. Zarząd nie przewiduje w kolejnym roku obrotowym 2017 wystąpienia zagrożeń realizacji zaciągniętych zobowiązań i utraty płynności.

11. OCENA MOŻLIWOŚCI REALIZACJI ZAMIERZEŃ INWESTYCYJNYCH, W TYM INWESTYCJI KAPITAŁOWYCH, W PORÓWNANIU DO WIELKOŚCI POSIADANYCH ŚRODKÓW, Z UWZGLĘDNIENIEM MOŻLIWYCH ZMIAN W STRUKTURZE FINANSOWANIA TEJ DZIAŁALNOŚCI

Spółka posiada wystarczające środki zapewniające realizację zamierzeń inwestycyjnych:

- otwarcie w 2017 r. nowych lokalizacji,
- częściowa rewitalizacja istniejących,
- inwestycja i modernizację struktury IT,
- modernizacja parku maszynowego zakładów produkcyjnych.

Inwestycje zostaną sfinansowane ze środków własnych oraz ze środków pochodzących z leasingu. Na tę chwilę Spółka nie planuje dokonania w 2017 r. inwestycji kapitałowych.

12. OCENA CZYNNIKÓW I NIETYPOWYCH ZDARZEŃ MAJĄCYCH WPŁYW NA WYNIK Z DZIAŁALNOŚCI ZA ROK OBROTOWY Z OKREŚLENIEM STOPNIA WPŁYWU TYCH CZYNNIKÓW LUB NIETYPOWYCH ZDARZEŃ NA OSIĄGNIĘTY WYNIK

W 2016 roku nie wystąpiły zdarzenia o nietypowym charakterze, istotnie wpływające na działalność Spółki i osiągnięty wynik roku 2016.

Natomiast Spółka zidentyfikowała i zgłosiła Biegłemu Rewidentowi zdarzenie powstałe w latach ubiegłych i dokonano stosownej korekty i przekształcenia sprawozdań finansowych.

Wskutek tego, skorygowano wynik lat ubiegłych o rezerwę na niewykorzystane urlopy oraz rezerwę na przewidywane korekty sprzedaży na łączną kwotę 3,4 mln. zł.

Istotne zdarzenia mające wpływ na działalność Spółki w 2016 roku zostały opisane w punkcie 2.1.

13. CHARAKTERYSTYKA ZEWNĘTRZNYCH I WEWNĘTRZNYCH CZYNNIKÓW ISTOTNYCH DLA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTWA SPÓŁKI ORAZ OPIS PERSPEKTYW ROZWOJU DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI CO NAJMNIEJ DO KOŃCA ROKU OBROTOWEGO NASTĘPUJĄCEGO PO ROKU OBROTOWYM, ZA KTÓRY SPORZĄDZONO SPRAWOZDANIE FINANSOWE ZAMIESZCZONE W RAPORCIE ROCZNYM, Z UWZGLĘDNIENIEM ELEMENTÓW STRATEGII RYNKOWEJ PRZEZ NIEGO WYPRACOWANEJ

Czynniki istotnie wpływające na rozwój przedsiębiorstwa zostały przedstawione w punkcie 3 niniejszego sprawozdania.

W dniu 11 stycznia 2017 r. Zarząd Spółki przekazał do publicznej wiadomości raport bieżący (RB 2/2017) w którym przedstawiono strategiczne założenia i plany rozwoju Spółki na lata 2017-2019 ("Plany rozwoju").

W ocenie Zarządu w najbliższych latach dojdzie do strukturalnych zmian na rynku sprzedaży detalicznej. Zgodnie z globalnymi trendami dynamicznie będzie rozwijał się handel internetowy. W związku z tym Zarząd chce wykorzystać potencjał marki Gino Rossi do dalszego rozwoju kanału e-commerce i B2B, a jednocześnie zarządzać optymalną siecią sprzedaży o stabilnej rentowności.

Głównym celem strategicznym jest poprawa rentowności kanałów sprzedaży oraz wzrost wartości Spółki dla akcjonariuszy.

Kluczowe założenia strategiczne:

- rozwój marki GINO ROSSI,
- dalsza poprawa marży poprzez zmniejszenie jednostkowego kosztu wytworzenia,
- poprawa rentowności EBITDA oraz poprawa konwersji EBITDA na CF operacyjny,
- multi-kanałowość sprzedaży,
- koncentracja działań sprzedażowych i marketingowych na najbardziej rentownych i wzrostowych kanałach sprzedaży (szczególnie kanale e-commerce) przy jednoczesnej optymalizacji kanałów o wysokiej absorpcji gotówki (stacjonarny kanał detaliczny).

Optymalizacja stacjonarnego kanału detalicznego poprzez:

- selektywny rozwój sieci salonów w Polsce (zamknięcia i otwarcia wybranych lokalizacji) oraz wzrost powierzchni w Czechach,
- zwiększenie powierzchni ekspozycyjnej, średnia powierzchnia nowo otwieranych salonów 180-200 m²,
- poszerzenie asortymentu (przede wszystkim akcesoria oraz obuwie o charakterze weekendowo sportowym),
- finalizacja pełnego wdrożenia tzw. omnichannel.

Dalszy rozwój kanału e-commerce poprzez:

- wykorzystanie zjawiska przenikania się kanałów sprzedaży,
- wzrost wartości sprzedaży własnego sklepu internetowego,
- selektywna współpraca z zewnętrznymi sklepami internetowymi,
- poszerzenie asortymentu o wysoko marżowe akcesoria drobne,
- wykorzystanie rozwoju technologicznego w dziedzinie IT,
- wejście na rynki zagraniczne.

Kontynuowanie rozwoju kanału B2B poprzez:

- projektowanie i produkcję kolekcji na zlecenie,
- produkty reklamowe dla firm i instytucji,
- sprzedaż w kanale B2B poza granicami Polski.

W związku z wdrożeniem i realizacją powyższych działań, Zarząd Gino Rossi S.A. stawia sobie następujące cele finansowe:

- wzrost rentowności EBITDA, między innymi dzięki korzystniejszemu mikrowi kanałów sprzedaży (wzrost udziału kanałów o wyższej rentowności EBITDA),
- poprawa konwersji EBITDA na CF operacyjny.

Powyższe założenia strategiczne stanowią wyłącznie cel, jaki stawia sobie Zarząd Spółki w związku z wdrożeniem i realizacją prezentowanych działań. Prezentowane założenia nie stanowią prognozy wyników finansowych.

14. ZMIANY W PODSTAWOWYCH ZASADACH ZARZĄDZANIA PRZEDSIĘBIORSTWEM SPÓŁKI I JEGO GRUPĄ KAPITAŁOWĄ

W okresie objętym niniejszym sprawozdaniem nie nastąpiły zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Spółką .

15. WSZELKIE UMOWY ZAWARTE MIĘDZY SPÓŁKĄ, A OSOBAMI ZARZĄDZAJĄCYMI, PRZEWDUJĄCE REKOMPENSATĘ W PRZYPADKU ICH REZYGNACJI LUB ZWOLNIENIA Z ZAJMOWANEGO STANOWISKA BEZ WAŻNEJ PRZYCZYNY LUB GDY ICH ODWOŁANIE LUB ZWOLNIENIE NASTĘPUJE Z POWODU POŁĄCZENIA SPÓŁKI PRZEZ PRZEJĘCIE

W przypadku rozwiązania stosunku pracy Panu Tomaszowi Malickiemu przysługuje prawo do odprawy w wysokości 93.000 zł brutto.

16. INFORMACJA O WYNAGRODZENIACH, NAGRODACH, KORZYŚCIACH WYPŁACONYCH OSOBOM ZARZĄDZAJĄCYM I NADZORUJĄCYM

Wynagrodzenie wypłacone, należne lub potencjalnie należne w okresie od 01.01.2016 r. do 31.12.2016 r. Członkom Zarządu oraz Rady Nadzorczej z tytułu pełnionych funkcji w organach Spółki oraz wynagrodzenie od spółek należących do grupy kapitałowej Spółki:

	Z tytułu pełnienia funkcji w Spółce [‘000PLN]	Z tytułu pełnienia funkcji w Simple Creative Products S.A. [‘000PLN]
Zarząd Spółki		
Tomasz Malicki	240	
Paweł Urbaniak	34	
RAZEM ZARZĄD SPÓŁKI	274	
Rada Nadzorcza Spółki		
Jan Pilch	18	

Krzysztof Bajotek	12	
Mateusz Rodzynkiewicz	12	
Katarzyna Klusa	12	
Izabella Jędrzejewska - Gołąb	12	
RAZEM RADA NADZORCZA SPÓŁKI	66	
Zarząd w spółkach zależnych (Simple Creative Products S.A.)		514
Janusz Szymański		144
Tomasz Malicki		360
Paweł Urbaniak		10
RADA NADZORCZA W SPÓŁKACH ZALEŻNYCH (SIMPLE CREATIVE PRODUCTS S.A.)		33
Jan Pilch		9
Michał Wójcik		6
Krzysztof Bajotek		6
Katarzyna Klusa		6
Izabella Jędrzejewska - Gołąb		6

W grudniu 2013 r. został ustanowiony program motywacyjny dla pracowników kluczowych, w tym dla członków Zarządu. Informacje o programie zostały przedstawione w punkcie 21 niniejszego sprawozdania. W ramach programu Członkowie Zarządu Spółki są uprawnieni do objęcia łącznie 275.000 Warrantów Subskrypcyjnych za każdy Rok Realizacji Programu, w tym Prezes Zarządu jest uprawniony do objęcia 150.000 Warrantów Subskrypcyjnych za każdy Rok Realizacji Programu, Wiceprezes Zarządu jest uprawniony do objęcia 90.000 Warrantów Subskrypcyjnych za Każdy Rok Realizacji Programu, zaś członek zarządu do objęcia 35.000 Warrantów Subskrypcyjnych za Każdy Rok Realizacji Programu.

W lipcu 2015 r. w ramach realizacji Programu Motywacyjnego zostały objęte przez Pracowników Kluczowych Warranty Subskrypcyjne serii B1.

Prezes Zarządu w ramach realizacji Programu Motywacyjnego objął 150.000 Warrantów Subskrypcyjnych serii B1. W dniu 14 września 2016 r. Prezes Zarządu, Tomasz Malicki objął 100.000 sztuk akcji w ramach realizacji programu motywacyjnego wykonując prawo z przysługujących Prezesowi Zarządu za rok 2014 warrantów subskrypcyjnych serii B.

Prezesowi Zarządu oraz Wiceprezesowi przysługuje roczna premia, należna po zatwierdzeniu przez Walne Zgromadzenie sprawozdania skonsolidowanego. Premię dla Zarządu reguluje Regulamin Premiowania członków Zarządu, który obowiązuje od 1 stycznia 2014 r. Regulamin określa warunki niezbędne do naliczenia i wypłaty premii, która nie może być jednak wyższa niż 330.000 zł dla Prezesa Zarządu i 210.000 zł dla Wiceprezesa Zarządu.

Warunkiem niezbędnym do wypłaty premii jest osiągnięcie założonego parametru jakościowego. Zarząd nie przewiduje wypłaty premii, w związku z tym nie dokonano rezerwy na ten cel.

Wiceprezes Zarządu, Pan Paweł Urbaniak w badanym okresie sprawozdawczym otrzymał również wynagrodzenie w kwocie 6 tys. zł. za świadczone usługi w ramach umowy ze Spółką.

16.1. INFORMACJE O WSZELKICH ZOBOWIĄZANIACH WYNIKAJĄCYCH Z EMERYTUR I ŚWIADCZEŃ O PODOBNYM CHARAKTERZE DLA BYŁYCH OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH, NADZORUJĄCYCH ALBO BYŁYCH CZŁONKÓW ORGANÓW ADMINISTRACJI

W Spółce w 2016 r. nie wystąpiły zobowiązania wynikające z emerytur i świadczeń o podobnym charakterze dla byłych osób zarządzających, nadzorujących albo byłych członków organów administracji.

17. OKREŚLENIE ŁĄCZNEJ LICZBY I WARTOŚCI NOMINALNEJ WSZYSTKICH AKCJI (UDZIAŁÓW) SPÓŁKI ORAZ AKCJI I UDZIAŁÓW W JEDNOSTKACH POWIĄZANYCH SPÓŁKI, BĘDĄCYCH W POSIADANIU OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH (DLA KAŻDEJ OSOBY ODDZIELNIE)

LICZBA AKCJI SPÓŁKI BĘDĄCA W POSIADANIU ZARZĄDU ORAZ RADY NADZORCZEJ – STAN NA DZIEŃ 31.12.2016 r.

Akcjonariusz	Liczba akcji	Wartość nominalna akcji	Udział % w kap. zakładowym
RADA NADZORCZA			
Jan Pilch *	6 514 850	6 514 850	12,94 %
Krzysztof Bajolek	70 615	70 615	0,14 %
Mateusz Rodzynkiewicz	Nie dotyczy	Nie dotyczy	Nie dotyczy
Izabella Jędrzejewska - Gołąb	Nie dotyczy	Nie dotyczy	Nie dotyczy
Katarzyna Klusa	Nie dotyczy	Nie dotyczy	Nie dotyczy
ZARZĄD			
Tomasz Malicki	247 873	247 873	0,49%
Paweł Urbaniak	17 340	17 340	0,03%
Janusz Szymański	Nie dotyczy	Nie dotyczy	Nie dotyczy

* Pośrednio poprzez FRM 4E Capital Sp. z o.o. SK – podmiot zależny od Pana Jana Pilcha.

Zarząd i osoby nadzorujące nie posiadają akcji ani udziałów w podmiotach zależnych Spółki.

18. INFORMACJE O ZNANYCH SPÓŁCE UMOWACH (W TYM RÓWNIEŻ ZAWARTYCH PO DNIU BILANSOWYM), W WYNIKU KTÓRYCH MOGĄ W PRZYSZŁOŚCI NASTĄPIĆ ZMIANY W PROPORCJACH POSIADANYCH AKCJI PRZEZ DOTYCHCZASOWYCH AKCJONARIUSZY I OBLIGATARIUSZY

Na dzień przygotowania niniejszego Sprawozdania Zarządu nie są znane umowy mogące doprowadzić do zmian w proporcjach akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy i obligatariuszy Spółki.

19. INFORMACJE O SYSTEMIE KONTROLI PROGRAMÓW PRACOWNICZYCH

Program Motywacyjny, mający na celu stworzenie mechanizmów motywujących kadrę menadżerską Spółki, został ustanowiony w dniu 17 grudnia 2013 r. uchwałą nr 5 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki,

którą zmieniono uchwałą nr 17 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 15 czerwca 2016 r.

Program Motywacyjny będzie realizowany przez 4 kolejne lata obrotowe Spółki począwszy od roku obrotowego rozpoczynającego się w dniu 1 stycznia 2014 r. i kończącego się w dniu 31 grudnia 2014 r. do roku obrotowego rozpoczynającego się w dniu 1 stycznia 2017 r. i kończącego się w dniu 31 grudnia 2017 r.

Program skierowano do członków Zarządu Spółki oraz kluczowych pracowników Spółki i Spółek zależnych. Umożliwia on obejmowanie przez uczestników Programu bezpłatnych warrantów subskrypcyjnych uprawniających do objęcia łącznie nie więcej niż 1.910.213 akcji zwykłych na okaziciela Spółki serii I, z wyłączeniem prawa poboru.

Członkowie Zarządu uprawnieni są do objęcia łącznie 275.000 warrantów subskrypcyjnych za każdy rok realizacji Programu, w tym Prezes Zarządu jest uprawniony do objęcia 150.000 warrantów subskrypcyjnych za każdy rok realizacji Programu, Wiceprezes Zarządu - 90.000 warrantów subskrypcyjnych, zaś członek zarządu - 35.000 warrantów subskrypcyjnych.

Emisja warrantów subskrypcyjnych jest przeprowadzana poza ofertą publiczną. Warranty subskrypcyjne są emitowane w celu warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego Spółki.

Zgodnie z założeniami listę wstępną uczestników Programu ustala w drodze uchwały Rada Nadzorcza w terminie do 30 marca każdego roku realizacji Programu, po otrzymaniu rekomendacji od Zarządu. Dla członków Zarządu Spółki nie sporządza się listy wstępnej.

W terminie do 60 dni od dnia zatwierdzenia przez Walne Zgromadzenie sprawozdania finansowego za dany rok realizacji Programu, Rada Nadzorcza, w drodze uchwały ustala czy spełnione zostały łącznie warunki przyznania uprawnienia:

- 1) Warunek lojalnościowy polegający na pozostawaniu przez uczestnika Programu w stosunku pracy lub w stosunku wynikającym z umowy cywilno – prawnej ze Spółką lub Spółką zależną przez czas i na zasadach określonych w Regulaminie Programu Motywacyjnego, który został przyjęty uchwałą nr 6/01/2014 Rady Nadzorczej z dnia 31 stycznia 2014 r.
- 2) Warunek jakościowy polegający na realizacji poziomu EBITDA Grupy Kapitałowej wskazanego w Uchwale ustanawiającej Program Motywacyjny.

Rada Nadzorcza określa realizację skonsolidowanej wartości EBITDA za dany rok realizacji Programu po zapoznaniu się ze skonsolidowanymi wynikami finansowymi oraz opinią i raportem biegłego rewidenta.

W dniu 17 czerwca 2015 r. Rada Nadzorcza ustaliła, że wyżej wymienione warunki zostały spełnione w pierwszym roku realizacji Programu (uchwała nr 06/06/2015). W lipcu 2015 r. kluczowi pracownicy objęli warrantami subskrypcyjnymi serii B1. Prezes Zarządu objął 150.000 warrantów subskrypcyjnych serii B1. W dniu 14 września 2016 r. Prezes Zarządu Tomasz Malicki objął 100.000 sztuk akcji w ramach realizacji programu motywacyjnego wykonując prawo z przysługujących Prezesowi Zarządu za rok 2014 warrantów subskrypcyjnych serii B.

W dniu 18 maja 2016 r. Rada Nadzorcza ustaliła, że w roku 2015 nie zostały spełnione warunki jakościowe i ilościowe, a tym samym że nie doszło do spełnienia warunków nabycia warrantów za rok 2015 przez uczestników Programu (uchwała nr 11/05/2016).

20. INFORMACJA O UMOWIE SPÓŁKI Z PODMIOTEM UPRAWNIONYM DO BADANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH

W dniu 6 lipca 2015 r. Spółka podpisała z firmą Mazars Audyt Sp. z o.o. umowę obejmującą badanie jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok 2015 i rok 2016 oraz umowę obejmującą przegląd jednostkowego i skonsolidowanego śródrocznego sprawozdania finansowego za I półrocze 2015 r. i I półrocze 2016 r. Umowa została zawarta celem wykonania zleconej czynności i nie określa czasu jej obowiązywania. Zlecone czynności zostaną wykonane zgodnie z terminami i wymogami raportowania okresowego.

Zgodnie z zawartą umową wynagrodzenie za powyższe czynności wyniesie 100.000 zł netto. Ewentualne koszty dodatkowe związane z powyższymi czynnościami zostały oszacowane na maksymalnie 8.000 zł. netto.

W 2015 r. wypłacono firmie Mazars Audyt Sp. z o.o. kwotę 27.168,74 zł tytułem przeglądu jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego za I półrocze 2015r.

W 2016 r. wypłacono firmie Mazars Audyt Sp. z o.o. kwotę 44.171,26 zł tytułem badania sprawozdania finansowego za rok 2015, oraz 30.750 zł tytułem przeglądu sprawozdania finansowego za I półrocze 2016 r.

21. ZASADY ŁADU KORPORACYJNEGO

Oświadczenie o stosowaniu zasad ładu korporacyjnego zawarto jako załącznik do opublikowanego w dniu dzisiejszym Raportu Roczego – Gino Rossi S.A.

22. OPIS GŁÓWNYCH CECH STOSOWANYCH W SPÓŁCE SYSTEMÓW KONTROLI WEWNĘTRZNEJ DO PROCESU SPORZĄDZANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH

Roczne i półroczne sprawozdania finansowe Spółki podlegają weryfikacji niezależnego audytora. Wyniki badania prezentowane są przez audytora kierownictwu pionu finansowego na spotkaniach podsumowujących. Wnioski wynikające z przeglądu i audytu są wdrażane w Spółce. Z uwagi na strukturę i rozmiar Spółki funkcję kontroli sprawuje Zarząd w oparciu o informacje płynące z wyodrębnionych działów.

23. RAPORT DOTYCZĄCY POLITYKI WYNAGRODZEŃ W SPÓŁCE

1) Ogólna informacja na temat przyjętego w Spółce systemu wynagrodzeń.

Szczegółowe zasady wynagradzania ustalane są zgodnie z powszechnie obowiązującymi przepisami prawa i regulacjami wewnętrznymi obowiązującymi w Spółce, w tym w szczególności z zapisami Regulaminu Wynagradzania z dnia 5.07.2013 r.

Pracownikom przysługuje wynagrodzenie odpowiednie do rodzaju wykonywanej przez nich pracy, ich kwalifikacji oraz czasu pracy określonego w umowie stanowiącej podstawę nawiązania stosunku pracy.

Pracownicy wynagradzani są według następujących systemów:

- a) system czasowo-premiowy z zastosowaniem stawki miesięcznej
- b) system czasowo-premiowy z zastosowaniem stawki godzinowej

Pracownikom Spółki przysługują również świadczenia pozapłacowe w postaci pakietów medycznych, za które częściową odpłatność ponosi Gino Rossi S.A.

Pracownicy mogą otrzymać indywidualne premie i nagrody w zależności od wyników pracy, ze szczególnym uwzględnieniem wydajności pracy, stopnia trudności wykonywanych zadań i zaangażowania.

Celem systemu premiowego jest motywowanie pracowników do osiągnięcia wysokich wyników w pracy poprzez realizację wyznaczonych celów indywidualnych i ocenę postaw. Jest to również skuteczne narzędzie wspierające kadrę menadżerską w motywowaniu kluczowych pracowników Spółki.

W 2013 r. dla kluczowych pracowników Gino Rossi S.A. i spółek zależnych został uruchomiony Program Motywacyjny oparty na udziale w programie opcyjnym, którego zasady określa Regulamin przyjęty Uchwałą nr 6/01/2014 Rady Nadzorczej z dnia 31 stycznia 2014 r.

2) Informacje na temat warunków i wysokości wynagrodzenia każdego z członków zarządu, w podziale

na stałe i zmienne składniki wynagrodzenia, ze wskazaniem kluczowych parametrów ustalania zmiennych składników wynagrodzenia i zasad wypłaty odpraw oraz innych płatności z tytułu rozwiązania stosunku pracy, zlecenia lub innego stosunku prawnego o podobnym charakterze – oddzielnie dla spółki i każdej jednostki wchodzącej w skład grupy kapitałowej.

System wynagrodzeń dla członków Zarządu funkcjonuje w oparciu o system długoterminowego motywowania. Zarząd Spółki uprawniony jest, oprócz wynagrodzenia wynikającego z umowy zawartej ze Spółką, do uzyskania premii rocznej uzależnionej od zysku netto grupy kapitałowej w danym roku obrotowym. Warunkiem niezbędnym do naliczenia i wypłaty premii jest osiągnięcie założonych parametrów jakościowych wskazanych w Regulaminie premiowania członków Zarządu Gino Rossi S.A. przyjętym uchwałą nr 3/01/2014 RN z dnia 31 stycznia 2014 r. Premia liczona jest jako procent od kwoty nadwyżki ponad założony parametr zysku netto spółki za dany rok obrotowy (odpowiednio dla Prezesa Zarządu – 5,5% i Wiceprezesa Zarządu – 3,3%).

3) Informacje na temat przysługujących poszczególnym członkom zarządu i kluczowym menedżerom pozafinansowych składników wynagrodzenia.

Informacja została przedstawiona powyżej.

4) Wskazanie istotnych zmian, które w ciągu ostatniego roku obrotowego nastąpiły w polityce wynagrodzeń, lub informację o ich braku.

W ciągu ostatniego roku obrotowego nie nastąpiły istotne zmiany w polityce wynagrodzeń, a Spółka konsekwentnie realizowała dotychczasowo przyjęte zasady. System wynagradzania jest jawny i transparentny, a jego zasady są komunikowane wszystkim pracownikom.

5) Ocena funkcjonowania polityki wynagrodzeń z punktu widzenia realizacji jej celów, w szczególności długoterminowego wzrostu wartości dla akcjonariuszy i stabilności funkcjonowania przedsiębiorstwa.

Polityka wynagradzania opiera się na zarządzaniu wynikami pracy, łącząc cele indywidualne z długookresową strategią biznesową. W swych działaniach Gino Rossi S.A. kieruje się przede wszystkim potrzebą stabilizacji kadry menadżerskiej, starając się pozyskać i utrzymać kluczowych pracowników poprzez zapewnianie konkurencyjnego rynkowo poziomu wynagrodzeń. Wynagrodzenie kształtuje się w odniesieniu do zakresu zadań oraz poziomu odpowiedzialności zawartego w opisie stanowiska. Czynnikiem determinującymi wysokość podwyżki są wyniki oceny pracownika.

W ostatnich latach Gino Rossi S.A. wprowadziło skuteczne mechanizmy motywujące członków zarządu oraz kluczowych pracowników spółek i jednostek zależnych do działań zapewniających jej długoterminowy wzrost.

Tomasz Malicki
Prezes Zarządu

Paweł Urbaniak
Wiceprezes Zarządu

Janusz Szymański
Członek Zarządu

Warszawa, 6 kwietnia 2017 roku

24. OŚWIADCZENIE ZARZĄDU W SPRAWIE RZETELNOŚCI SPORZĄDZENIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

Zarząd Gino Rossi S.A. oświadcza, że wedle najlepszej wiedzy, roczne jednostkowe sprawozdanie finansowe za 2016 rok i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową spółki Gino Rossi S.A. oraz jej wynik finansowy.

Ponadto, Zarząd oświadcza, że roczne sprawozdanie z działalności Gino Rossi S.A. zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Spółki, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyka.

Tomasz Malicki
Prezes Zarządu

Paweł Urbaniak
Wiceprezes Zarządu

Janusz Szymański
Członek Zarządu

Warszawa, 6 kwietnia 2017 roku

25. OŚWIADCZENIE ZARZĄDU W SPRAWIE PODMIOTU UPRAWNIONEGO DO BADANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH

Zarząd Gino Rossi S.A. oświadcza, że podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący badania rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego za okres 1.01.2016 r. do 31.12.2016 r. został wybrany zgodnie z przepisami prawa i jest nim: Mazars Audyt Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, wpisana na listę krajową podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod numerem 186.

Podmiot ten oraz biegli rewidenci dokonujący badania tego sprawozdania spełniają warunki do wyrażenia bezstronnej i niezależnej opinii o badanym rocznym sprawozdaniu finansowym, zgodnie z obowiązującymi przepisami i standardami zawodowymi.

Tomasz Malicki
Prezes Zarządu

Paweł Urbaniak
Wiceprezes Zarządu

Janusz Szymański
Członek Zarządu

Warszawa, 6 kwietnia 2017 roku