

ŚRÓDROCZNE SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI GINO ROSSI S.A. I GRUPY KAPITAŁOWEJ GINO ROSSI SPORZĄDZONE ZA OKRES OD 1 STYCZNIA 2017 R. DO 30 CZERWCA 2017 R. (PÓŁROCZNE)

GINO ROSSI S.A.
ul. Owocowa 24
76-200 Słupsk

Słupsk, 2017-09-07





Spis treści

1.	Informacje ogólne	6
1.1	Opis struktury organizacyjnej Grupy Kapitałowej Gino Rossi i jej zmian w okresie I półrocza 2017 roku ze wskazaniem jednostek podlegających konsolidacji.....	6
1.2	Zasady sporządzenia półrocznego skróconego sprawozdania finansowego	7
2.	Działalność Grupy Kapitałowej Gino Rossi w okresie objętym raportem	7
2.1	Wyniki ekonomiczno – finansowe Grupy Kapitałowej Gino Rossi	8
2.2	Zwięzły opis istotnych dokonań lub niepowodzeń Grupy Kapitałowej Gino Rossi w okresie, którego dotyczy raport, wraz z wykazem najważniejszych zdarzeń dotyczących Emitenta	11
2.3	Wskazanie czynników i zdarzeń, w tym o nietypowym charakterze, mających istotny wpływ na skrócone sprawozdanie finansowe	13
3.	Istotne czynniki wpływające na sytuację Grupy Kapitałowej Gino Rossi oraz perspektywy rozwoju jej działalności wraz z opisem podstawowych zagrożeń i ryzyk związanych z pozostałymi miesiącami roku obrotowego.....	13
4.	Stanowisko Zarządu odnośnie do możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników na dany rok, w świetle wyników zaprezentowanych w raporcie półrocznym w stosunku do wyników prognozowanych.....	17
5.	Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5 % ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu spółki na dzień przekazania raportu półrocznego wraz ze wskazaniem liczby posiadanych przez te podmioty akcji spółki, ich procentowego udziału w kapitale zakładowym, liczby głosów z nich wynikających i ich procentowego udziału w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu spółki oraz wskazanie zmian w strukturze własności znacznych pakietów akcji	18
6.	Zestawienie stanu posiadania akcji Emitenta lub uprawnień do nich przez osoby zarządzające i nadzorujące Emitenta na dzień przekazania raportu półrocznego, wraz ze wskazaniem zmian w stanie posiadania, w okresie od przekazania poprzedniego raportu, odrębnie dla każdej z osób.....	19
7.	Informacje nt. postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej, których wartość jednostkowa lub łączna stanowi co najmniej 10% kapitałów własnych Emitenta	20
8.	Informacje o zawarciu przez Emitenta jednej lub wielu transakcji z podmiotami powiązаныmi, jeżeli zostały zawarte na innych warunkach niż rynkowe	20
9.	Informacje o udzielonych przez Emitenta lub jednostkę od niego zależną poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzielonych gwarancjach, jeżeli łączna wartość istniejących poręczeń lub gwarancji stanowi równowartość co najmniej 10% kapitałów własnych Emitenta	21
10.	Inne informacje, które zdaniem Emitenta, są istotne dla oceny jego sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego i ich zmian, oraz informacje, które są istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań przez Emitenta	22

11.	Wskazanie czynników, które w ocenie Emitenta, będą miały wpływ na osiągnięte przez niego wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego półrocza	22
12.	Oświadczenie Zarządu w sprawie rzetelności sporządzenia sprawozdania	23
13.	Oświadczenie Zarządu w sprawie wyboru podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych.....	23

1. Informacje ogólne

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

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

Grupa Gino Rossi („Grupa Kapitałowa”) zajmuje się projektowaniem, produkcją oraz sprzedażą markowego obuwia i odzieży pod markami Gino Rossi oraz Simple. Dystrybucja realizowana jest przez sieć salonów firmowych własnych oraz franczyzowych zlokalizowanych w Polsce i za granicą.

1.1 Opis struktury organizacyjnej Grupy Kapitałowej Gino Rossi i jej zmian w okresie I półrocza 2017 roku ze wskazaniem jednostek podlegających konsolidacji

Grupa Kapitałowa składa się z Jednostki Dominującej – Spółki oraz jednostek zależnych. W okresie objętym niniejszym raportem nie nastąpiło połączenie, uzyskanie lub utrata kontroli, podział, restrukturyzacja lub zaniechanie działalności jednostek zależnych.

Prezentowane skonsolidowane sprawozdanie finansowe obejmuje sprawozdanie Jednostki Dominującej oraz sprawozdania jednostek zależnych sporządzone na dzień 30.06.2017 roku:

- Simple Creative Products S.A.
- GARDA Sp. z o.o.
- Gino Rossi S.R.O.
- GR Trade Mark Sp. z o.o.
- S Trade Mark Sp. z o.o.

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 I półroczu 2017 roku nie miały miejsca zmiany organizacji Grupy Kapitałowej.

Skład Zarządu Spółki na dzień 30.06.2017 r.:

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

Po dniu 30.06.2017 r. nie miały miejsca zmiany w składzie Zarządu Spółki.

W dniu 31.07.2017 r. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie powołało na Członków Rady Nadzorczej nowej trzyletniej wspólnej kadencji następujące osoby:

- Jan Pilch
- Krzysztof Bajołek
- Mateusz Rodzyńkiewicz
- Izabela Jędrzejewska - Gołąb
- Katarzyna Klusa

Życiorysy członków Rady Nadzorczej zostały przedstawione w raporcie bieżącym nr 20/2017 z dnia 2 sierpnia 2017 r.

1.2 Zasady sporządzenia półrocznego skróconego sprawozdania finansowego

Publikowane śródroczne skrócone sprawozdanie finansowe sporządzone zostało zgodnie z Międzynarodowym Standardem Rachunkowości nr 34 „Śródroczna sprawozdawczość finansowa”. Zastosowano takie same zasady rachunkowości jak te, zgodnie z którymi sporządzono sprawozdanie finansowe za rok 2016.

Niniejsze śródroczne skrócone sprawozdanie finansowe zostało sporządzone przy założeniu kontynuowania działalności przez Grupę Kapitałową w dającej się przewidzieć przyszłości.

Śródroczne skrócone sprawozdanie finansowe nie obejmuje wszystkich informacji oraz ujawnień wymaganych w rocznym sprawozdaniu finansowym, więc należy je czytać łącznie ze sprawozdaniem finansowym za rok obrotowy 2016.

2. Działalność Grupy Kapitałowej Gino Rossi w okresie objętym raportem

Grupa Gino Rossi zajmuje się projektowaniem, produkcją oraz sprzedażą markowego obuwia i odzieży damskiej pod markami Gino Rossi oraz Simple. Dystrybucja realizowana jest przez sieć 146 salonów firmowych własnych oraz franczyzowych zlokalizowanych w Polsce i za granicą – Gino Rossi: 84 salony oraz Simple Creative Products S.A.: 62 salony. Ponadto w ramach sprzedaży eksportowej Gino Rossi S.A. prowadzi sprzedaż zagraniczną do sklepów franczyzowych. Produkcja obuwia ma miejsce w zakładzie produkcyjnym w Słupsku i Łosinie, natomiast produkcja torebek w fabryce w Elblągu.

Simple Creative Products S.A. („**Simple**”) prowadzi działalność od 7 września 1998 roku, do dnia 27 maja 2010 r. funkcjonowała jako Simple Creative Products Sp. z o.o. Siedziba Simple mieści się w Warszawie, przy ulicy Krakowiaków 16. Do Krajowego Rejestru Sądowego została wpisana zgodnie z postanowieniem Sądu Rejonowego w Warszawie z dnia 17.08.2001 roku pod numerem KRS 0000035832. Podstawowym przedmiotem działalności Simple jest produkcja oraz sprzedaż hurtowa i detaliczna odzieży. 100% udziałowcem Simple jest Spółka.

Garda Sp. z o.o. („**Garda**”) prowadzi działalność od 12 sierpnia 1999 roku. Siedziba Spółki mieści się w Słupsku przy ul. Owocowej 24. Do Krajowego Rejestru Sądowego została wpisana zgodnie

z postanowieniem Sądu Rejonowego w Bydgoszczy XIII Wydział Gospodarczy z dnia 10 lutego 2003 roku pod numerem KRS 000015702. Podstawowym przedmiotem działalności Gardy była produkcja wyrobów kaletniczych. 100% udziałowcem Gardy jest Spółka. Działalność Gardy przejęła Spółka - produkcja jest realizowana w Zakładzie w Elblągu.

Gino Rossi S.R.O. jest spółką w ramach której odbywa się sprzedaż wyrobów Gino Rossi na terenie Czech. Obecnie spółka zarządza czterema sklepami.

Spółki **GR Trade Mark Sp. z o.o.** i **S Trade Mark Sp. z o.o.** powstały w roku 2016. Zakres ich działalności obejmuje działalność holdingów finansowych i usługową działalność marketingową.

2.1 Wyniki ekonomiczno – finansowe Grupy Kapitałowej Gino Rossi

Analiza wyników finansowych Grupy Kapitałowej

Podstawowe wielkości ekonomiczno – finansowe zostały zaprezentowane w poniższej tabeli (w tys. zł):

Wybrane skonsolidowane dane finansowe	I półrocze 2017	I półrocze 2016	zmiana %
Przychody ze sprzedaży	149 476	133 035	12%
Koszt własny sprzedaży	-84 163	-68 613	23%
Wynik brutto ze sprzedaży	65 313	64 422	1%
Marża brutto na sprzedaży	43,7%	48,4%	-4,7 p.p.
Koszty administracyjne i sprzedaży	-61 294	-58 692	4%
Pozostałe przychody operacyjne	864	463	86%
Pozostałe koszty operacyjne	-1 154	-906	27%
Wynik operacyjny	3 729	5 287	-29%
EBITDA	8 717	9 610	-9%
Przychody finansowe	178	981	-82%
Koszty finansowe	-2 731	-2 204	24%
Wynik brutto	1 176	4 064	-71%
Wynik netto	2 274	3 422	-34%

Grupa Kapitałowa w I połowie 2017 r. odnotowała 12% wzrost przychodów ze sprzedaży w porównaniu do roku poprzedniego. Poprawa spowodowana jest wzrostem sprzedaży w spółce Gino Rossi (+21% r/r). Spółka Simple, po wyłączeniu sprzedaży komponentów, uzyskała dynamikę ujemną (-7% r/r).

Marża % uległa pogorszeniu o 4,7 p.p. Natomiast wynik brutto ze sprzedaży pozostał na zbliżonym poziomie r/r.

Koszty sprzedaży obejmują wydatki bezpośrednio związane ze sprzedażą detaliczną (tj.: koszty personelu sklepów, czynsze za najem lokali, opłaty za media, amortyzację poniesionych nakładów inwestycyjnych) oraz koszty wspierające sprzedaż detaliczną i hurtową (m.in.: koszty logistyki, koszty wsparcia marketingowego, koszty działu zarządzania siecią detaliczną).

Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej Gino Rossi za okres od 01.01.2017 r. do 30.06.2017 r.

Za I półrocze 2017 r. koszty sprzedaży wyniosły 56,8 mln zł, w porównaniu do 54,1 mln zł w I półroczu 2016 r. (+5,0% r/r). Wartościowy wzrost kosztów sprzedaży jest efektem wzrostu przychodów i rozbudowy działu e-commerce.

Koszty administracyjne zawierają koszty funkcjonowania Grupy Kapitałowej niebędące bezpośrednio związane ze sprzedażą, a których poniesienie jest konieczne do jej prowadzenia.

W I półroczu 2017 roku nastąpiło obniżenie kosztów administracyjnych o ponad 100 tys. zł. Ich udział w sprzedaży zmniejszył się z 3,5% w I półroczu 2016 r. do 3,0% w I półroczu 2017 r.

Wynik EBITDA za 6 miesięcy 2017 r. wyniósł 8,7 mln zł i był niższy o 0,9 mln zł od wyniku wygenerowanego w I półroczu 2016 roku.

Przychody finansowe odnotowały spadek o 82%. Wynika to z dodatnich różnic kursowych, które w 2016 r. były wykazane na znacznie wyższym poziomie niż w roku bieżącym, co miało pozytywny wpływ na wynik 2016 roku.

Analiza bilansu Grupy Kapitałowej

Wybrane skonsolidowane dane finansowe	I półrocze 2017	2016 (dane porównywalne)*	zmiana %
Aktywa trwałe	100 749	99 076	2%
Aktywa obrotowe	152 596	152 598	0%
Kapitał własny	84 023	81 333	3%
Zobowiązania długoterminowe	37 954	43 676	-13%
Zobowiązania krótkoterminowe	131 368	126 665	4%

*dane porównywalne dotyczą stanu na dzień 31.12.2016 r.

Na dzień 30 czerwca 2017 r. suma bilansowa Grupy Kapitałowej wyniosła 253,3 mln zł i była wyższa o 0,7% w stosunku do 31 grudnia 2016 r. (+1,7 mln zł).

Poziom aktywów trwałych wzrósł o 1,7 mln zł. Na ich wysokość wpływ miały głównie inwestycje w zwiększenie mocy produkcyjnych, rozwój e-commerce oraz remonty sieci detalicznej.

Aktywa obrotowe pozostały na tym samym poziomie r/r. Zwiększenie w majątku obrotowym wykazały zapasy (+3,6 mln zł), co jest efektem dynamicznego rozwoju kanałów B2B i e-commerce. Wpływ na wzrost zapasu mają również przesunięcia w cyklu produkcyjnym spowodowane przyspieszeniem prac nad nową kolekcją. Zmniejszeniu uległy należności oraz środki pieniężne i ich ekwiwalenty.

Zobowiązania długoterminowe uległy obniżeniu o 5,7 mln zł, głównie jako efekt spłaty zaciągniętego kredytu długoterminowego. Natomiast zobowiązania krótkoterminowe wzrosły o 4,7 mln zł, co wynika z wyższego wykorzystania limitu kredytowego. Znacznemu obniżeniu uległy zobowiązania z tytułu dostaw i usług (-11,8 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,

- b) marża EBITDA – stosunek wyniku EBITDA do przychodów ze sprzedaży towarów i usług,
 c) marża zysku netto – stosunek zysku netto do przychodów ze sprzedaży towarów i usług,

Wielkość	I półrocze 2017	I półrocze 2016	zmiana [p.p.]
Marża zysku brutto na sprzedaży	43,7%	48,4%	-4,7 p.p.
Marża EBITDA	5,8%	7,2%	-1,4 p.p.
Marża zysku netto (ROS)	1,5%	2,6%	-1,1 p.p.

Wskaźniki płynności

Wskaźniki zostały wyliczone według poniższych formuł:

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

Wielkość	I półrocze 2017	2016 (dane porównywalne)*	zmiana [%]
Wskaźnik płynności bieżący	1,2	1,2	-3,6%
Wskaźnik płynności szybki	0,3	0,4	-11,3%

*dane porównywalne dotyczą stanu na dzień 31.12.2016 r.

Wskaźniki zarządzania majątkiem

Wskaźniki zostały wyliczone wg poniższych formuł:

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

Wielkość	I półrocze 2017	2016 (dane porównywalne)*	zmiana [p.p.]
Wskaźnik pokrycia majątku trwałego kapitałem własnym	83,4%	82,1%	1,3 p.p.
Wskaźnik zadłużenia ogółem	66,8%	67,7%	-0,8 p.p.
Wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego	51,9%	50,3%	1,5 p.p.
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	15,0%	17,4%	-2,4 p.p.

*dane porównywalne dotyczą stanu na dzień 31.12.2016 r.

2.2 Zwięzły opis istotnych dokonań lub niepowodzeń Grupy Kapitałowej Gino Rossi w okresie, którego dotyczy raport, wraz z wykazem najważniejszych zdarzeń dotyczących Emitenta

Zgodnie z przyjętą strategią Grupa Kapitałowa koncentrowała swoje działania na poniżej wyszczególnionych aspektach:

1. Podniesienie marż wyjściowych i efektywnych realizowanych na produkowanych wyrobach

Grupa Kapitałowa kontynuowała działania związane z podnoszeniem marży wyjściowej, która w I półroczu 2017 r. wzrosła w Gino Rossi o 0,9 p.p. vs 2016 i osiągnęła poziom 69,6%, natomiast w Simple wzrosła o 0,3 p.p. vs 2016, osiągając poziom 77,0%. Należy podkreślić, iż zrealizowany został kolejny 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 r. Potencjał do wzrostu marż jest różny dla części obuwniczej i odzieżowej Grupy. Docelowo Gino Rossi planuje osiągnąć marżę wyjściową na poziomie około 70%, natomiast Simple około 79%. Głównymi elementami, na których oparty jest program poprawy marż wyjściowych są:

- Optymalizacja materiałowa, w tym zwiększania udziału komponentów produkowanych w Polsce. Grupa Kapitałowa 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. W dniu 5 czerwca 2017 r. podpisano umowę o dofinansowanie projektu pt. „Laboratorium innowacyjnych technologii obuwniczych Gino Rossi zlokalizowane w Słupsku, w województwie pomorskim” w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Pomorskiego na lata 2014 - 2020, finansowanego ze środków Unii Europejskiej. Projekt dotyczy uruchomienia centrum B+R dla rozwoju nowych technologii w tradycyjnej branży obuwniczej. W skład laboratorium wejdą 4 wyspecjalizowane pracownie wyposażone w najwyższej klasy aparaturę badawczą oraz technologie ICT. Projekt opiewa na łączną wartość 4 002 405 złotych. Kwota dofinansowania w ramach Projektu wynosi 1 520 075 złotych. Projekt zostanie zrealizowany do 31 grudnia 2017 roku.
- Optymalizacja konstrukcyjno-technologiczna. Wprowadzona unifikacja, jak również posiadany już szeroki zakres oprzyrządowania w tym formy, kopyta itp. pozwala na ograniczenie kosztów przygotowawczych produkcji.

2. Dalszy rozwój kanału e-commerce

W I półroczu 2017 r. wyraźnie zwiększyła się rola kanału e-commerce. Migrację klientów w kierunku online widzimy zarówno w Gino Rossi, jak i w Simple. Oceniamy, że docelowo w Simple kanał e-commerce będzie generował około 25% sprzedaży detalicznej, natomiast w Gino Rossi około 15%. W I półroczu 2017 r. sprzedaż przez internet odpowiadała już za około 21,9% sprzedaży detalicznej Simple i około 12,4% Gino Rossi. Z tego względu duży nacisk położyliśmy w ostatnich kilkunastu miesiącach na wdrożenie omnichannel. Dzięki temu narzędziu jesteśmy w stanie bardzo dokładnie analizować trendy zakupowe, efekty kampanii promocyjnych i tak dostosowywać nasze działania, by zarówno maksymalizować konwersję z e-sklepów, jak i optymalnie wykorzystywać stacjonarną powierzchnię handlową. Co więcej, trend migracji do nowoczesnych kanałów sprzedaży warto również rozpatrywać w wymiarze kosztowym w sytuacji rosnącej konkurencji w branży oraz odczuwalnej presji płacowej, które negatywnie przekładają się na generowane marże. Jednakże sieć stacjonarna jest

i będzie dla nas najważniejszym kanałem dystrybucji. W dużej mierze kreuje ona wizerunek naszej marki, pozwala klientom na rzeczywiste zetknięcie się z naszymi produktami i jakością pracy.

3. Kontynuowanie rozwoju kanału B2B

Zgodnie z przyjętymi założeniami strategicznymi zwiększa się także rola segmentu B2B – zarówno na rynku ogółem, jak i w sprzedaży Grupy Kapitałowej. Sprzedaż segmentu B2B dotyczy sprzedaży spersonalizowanego asortymentu o charakterze upominkowym, projektowania i produkcji kolekcji na zlecenie, a także współpracy z tzw. klubami zakupowymi. W I półroczu 2017 r. kanał B2B miał około 1/3 udziału w sprzedaży Gino Rossi (w przypadku Simple ma on charakter pomijalny).

Istotne dokonania Grupy Kapitałowej w zakresie rozwoju kanału B2B, które nastąpiły po dniu bilansowym a przed publikacją niniejszego sprawozdania:

- podpisanie umowy z Presto Limited Liability Company z siedzibą w Rosji, która to umowa rozpoczyna współpracę w zakresie dystrybucji produktów oferowanych przez Emitenta na rynki rosyjski, kazachski, białoruski. Wartość umowy Zarząd Spółki szacuje na 3 miliony zł, a jej ostateczna wartość będzie wynikała z wielkości zamówień realizowanych przez Emitenta na rzecz Presto Limited Liability Company;

- rozpoczęcie współpracy z brytyjską siecią domów towarowych John Lewis PLC. w zakresie dystrybucji produktów oferowanych przez Emitenta na rynek brytyjski. Dystrybucja produktów będzie miała miejsce za pośrednictwem rozbudowanej sieci John Lewis PLC - 45 salonów stacjonarnych (prowadzonych na terenie Anglii, Walii i Szkocji) oraz e-sklepu (rynki: brytyjski, francuski, niemiecki, włoski, austriacki, duński, szwajcarski, irlandzki, norweski, holenderski). Wartość współpracy Zarząd Spółki szacuje na 3 miliony zł rocznie, a jej ostateczna wartość będzie wynikała z wielkości zamówień realizowanych przez Emitenta na rzecz John Lewis PLC.

Podjęte formy współpracy stanowią istotny krok w zakresie realizacji strategii Emitenta, dotyczącej kontynuowania rozwoju B2B poprzez sprzedaż poza granicami Polski, co w przyszłości może generować istotny udział w sprzedaży produktów Emitenta i wpływać na jego wynik finansowy.

Jednym z ważnych aspektów jest również reorganizacja bazy odbiorców B2B pod kątem dynamicznego wzrostu i poprawy spływu należności. W I półroczu 2017 roku odnotowano ok. 75% wzrost wpływów z kanału hurtowego, co wpłynęło pozytywnie na cash flow operacyjny Spółki. Zgodnie z założeniami reorganizację planujemy zakończyć w 4 kwartale 2017 r.

4. Poszerzenie kolekcji akcesoriów drobnych

Obecnie pracujemy nad kolejnymi seriami dodatków, ponadto w Simple postanowiliśmy wrócić do elementów kolekcji dobrze nam znanych z lat wcześniejszych, w tym klasyki opartej na najlepszych jakościowo materiałach, krojach, pomysłach, które pozwoliły nam osiągać satysfakcjonujące wyniki w latach 2014 – 2015.

5. Selektywny rozwój sieci sprzedaży

- w I półroczu 2017 roku pod marką Gino Rossi wykonaliśmy relokację 1 sklepu (zwiększenie powierzchni z 69 m² do 122 m²) i zamknęliśmy 2 nierentowne lokalizacje. Na 30 czerwca 2017 roku sieć sklepów Spółki liczyła 84 salony w kraju i za granicą.

- W I półroczu 2017 roku pod marką Simple wykonaliśmy relokację 1 sklepu (zmiana lokalizacji – przeniesienie salonu w strefę o większym natężeniu klientów). Na 30 czerwca 2017 roku sieć sklepów Spółki liczyła 62 sklepy.

2.3 Wskazanie czynników i zdarzeń, w tym o nietypowym charakterze, mających istotny wpływ na skrócone sprawozdanie finansowe

W omawianym okresie nie wystąpiły zdarzenia inne niż opisane w tym sprawozdaniu, nie wystąpiły zdarzenia o charakterze nietypowym, mające istotny wpływ na skrócone sprawozdanie finansowe.

3. Istotne czynniki wpływające na sytuację Grupy Kapitałowej Gino Rossi oraz perspektywy rozwoju jej działalności wraz z opisem podstawowych zagrożeń i ryzyk związanych z pozostałymi miesiącami roku obrotowego

Czynniki wpływające na sytuację Grupy Kapitałowej Gino Rossi:

Na sytuację finansową Grupy Kapitałowej ma wpływ szereg czynników zarówno makroekonomicznych, jak i związanych z samą Grupą Kapitałową.

Czynniki zewnętrzne:

- częste zmiany prawodawstwa wprowadzające 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 mody,
- sezonowość w sprzedaży,
- dostępność kapitału obrotowego mogąca wpływać na poziom marż Grupy Kapitałowej i możliwość generowania wzrostów sprzedaży.

Czynniki wewnętrzne:

- spółki Grupy Kapitałowej tj. Simple i Gino posiadają dobrą i rozpoznawalną markę,
- posiadanie dużej sieci własnych salonów sprzedaży detalicznej,
- lokalizacja salonów sprzedaży detalicznej,
- posiadanie własnych zakładów produkujących obuwie i torebki,
- wykwalifikowana kadra,
- poziom należności przeterminowanych i wynikające z niego ryzyka utraty wpływów.

Perspektywy rozwoju Grupy Kapitałowej Gino Rossi:

Strategia Grupy Kapitałowej zakłada dalszy rozwój w oparciu o istniejące marki Gino Rossi i Simple oraz maksymalizację efektywności działania Grupy Kapitałowej.

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 Grupy Kapitałowej 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 oraz Simple do dalszego rozwoju kanału e-commerce i B2B, a jednocześnie zarządzać optymalną siecią sprzedaży o stabilnej rentowności.

Głównym celem strategicznym jest poprawa rentowności Grupy Kapitałowej oraz wzrost wartości Spółki dla akcjonariuszy.

Kluczowe założenia strategiczne:

- rozwój marek GINO ROSSI oraz SIMPLE,
- 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 kanałe e-commerce) przy jednoczesnej optymalizacji kanałów o wysokiej absorpcji gotówki (stacjonarny kanał detaliczny),
- CAGR skonsolidowanej sprzedaży Grupy Kapitałowej 2016-2019: 6-10%,
- w roku 2017 Grupa Kapitałowa planuje przeznaczyć na inwestycje 7,3 mln zł, a w latach 2018-2019 średniorocznie 5,5 mln zł z przeznaczeniem na: rozwój kanału e-commerce, selektywne otwarcia sklepów, rozwój własnego sourcingu produktowego,
- wzmocnienie kapitału obrotowego Spółki.

Optymalizacja stacjonarnego kanału detalicznego:

- 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:

- 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:

- projektowanie i produkcja 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 miksowi kanałów sprzedaży (wzrost udziału kanałów o wyższej rentowności EBITDA),
- poprawa konwersji EBITDA na CF operacyjny,
- sprowadzenie wskaźnika dług netto/EBITDA poniżej 2 do 2019.

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

Opis podstawowych zagrożeń i ryzyk:

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

Grupa Kapitałowa narażona jest w swojej działalności na następujące rodzaje ryzyka:

- 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

Grupa Kapitałowa nie jest uzależniona od znaczących odbiorców. W 2017 r. głównymi odbiorcami oferty Spółki oraz Simple byli odbiorcy detaliczni. Sprzedaż detaliczna Spółki stanowiła 72% przychodów ze sprzedaży. Udział sprzedaży detalicznej Simple stanowił 93% przychodów ze sprzedaży towarów i produktów (z wyłączeniem sprzedaży materiałów podwykonawcom).

- Ryzyko uzależnienia od dostawców

W zakresie produkcji obuwia i torebek ww. 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. Grupa Kapitałowa realizuje sprzedaż kolekcji w sezonie jesienno-zimowym oraz wiosenno-letnim, przy czym większość sprzedaży osiągnięta jest na początku każdego sezonu.

Dodatkowo działalność Grupy Kapitałowej 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 Grupy Kapitałowej. Ponadto opisywane ryzyka mogą prowadzić do wystąpienia trudności ze zbyciem produktów Grupy Kapitałowej oraz koniecznością obniżenia cen, co w efekcie może wpłynąć negatywnie na poziom wyników finansowych osiąganych przez Grupę Kapitałową.

Grupa Kapitałowa stara się ograniczać 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 Grupy Kapitałowej 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 Grupę Kapitałową.

Grupa Kapitałowa ogranicza powyższe ryzyko poprzez staranną selekcję swoich dostawców i podwykonawców, zarówno pod względem jakości wykonywanych wyrobów, jak również oferty cenowej. Dodatkowo, Grupa Kapitałowa Spółki 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.

W celu ograniczenia powyższego ryzyka Spółka uruchomiła drugą linię produkcyjną w fabryce w Słupsku.

- Ryzyko związane z koniecznością utrzymania odpowiedniego poziomu kapitału obrotowego

Zrealizowanie przez Grupę Kapitałową wysokiego poziomu sprzedaży i zakładanej rentowności zależy od właściwego rozporządzania kapitałem obrotowym oraz utrzymania odpowiedniego poziomu zapasów. Na zdolność Grupy Kapitałowej 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 Grupy Kapitałowej 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 Grupa Kapitałowa posiadała wystarczające zasoby gotówki do realizacji swojej działalności.

Nieodpowiednie zarządzanie opisanym procesem może prowadzić do przejściowego 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 Grupę Kapitałową i jej wyniki finansowe. W celu ograniczenia tego ryzyka Grupa Kapitałowa stara się na bieżąco kontrolować właściwy poziom rotacji zapasów, należności i zobowiązań, przy jednoczesnym budowaniu korzystnych relacji ze swymi dostawcami i odbiorcami.

- Ryzyko roszczeń wynikających z opóźnień w realizowaniu płatności kontrahentom i dostawcom

Zrealizowanie przez Grupę Kapitałową zakładanego wzrostu sprzedaży przy ograniczonym dostępie do kapitału obrotowego powoduje zwiększanie kredytu kupieckiego u poddostawców i kooperantów, którzy w następstwie zwiększają swoje zaangażowanie finansowe we współpracę z Grupą Kapitałową. Jednocześnie wraz ze wzrostem skali działalności, udział obrotów generowanych na bazie współpracy ze spółkami z Grupy Kapitałowej Gino Rossi jest kluczowy i czasami przewyższa wartość 40% całości generowanych obrotów przez Kontrahenta. Wydłużone terminy płatności mogą negatywnie wpłynąć na sytuację finansową firm współpracujących.

W celu ograniczenia ryzyka Grupa Kapitałowa stara się na bieżąco monitorować współpracę z dostawcami i elastycznie reagować na potrzeby. Prowadzone są również rozmowy z instytucjami finansowymi, Bankami i firmami faktoringowymi mające na celu poprawę kapitału obrotowego Spółki.

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

4. Stanowisko Zarządu odnośnie do możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników na dany rok, w świetle wyników zaprezentowanych w raporcie półrocznym w stosunku do wyników prognozowanych

Zarząd Gino Rossi S.A. nie publikował prognoz na rok 2017.

5. Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5 % ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu spółki na dzień przekazania raportu półrocznego wraz ze wskazaniem liczby posiadanych przez te podmioty akcji spółki, ich procentowego udziału w kapitale zakładowym, liczby głosów z nich wynikających i ich procentowego udziału w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu spółki oraz wskazanie zmian w strukturze własności znacznych pakietów akcji

W okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego, tj. od 18 maja 2017 roku do dnia publikacji raportu za I półrocze 2017, tj. do dnia 8 września 2017, nie miały miejsca zmiany w strukturze własności znacznych pakietów akcji wynikające z dokonywanych przez znaczących akcjonariuszy transakcjach na akcjach Gino Rossi S.A.

Na dzień 8 września 2017 r. tj. na dzień opublikowania niniejszego raportu półrocznego, lista akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% głosów w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu przedstawia się następująco:

Nazwa podmiotu	Liczba akcji	% udział w kapitale zakładowym	Liczba głosów na WZA	% udział w ogólnej liczbie głosów na WZA	Zmiany w stanie posiadania w okresie 18.05.2017 r. – 8.09.2017 r.
Fundusze inwestycyjne zarządzane przez FORUM Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	8 944 597	17,77%	8 944 597	17,77%	Bez zmian
Jan Pilch jako podmiot dominujący nad akcjonariuszem Spółki tj. FRM 4E Capital Sp. z ograniczoną odpowiedzialnością s.k.a.	6 514 850	12,94%	6 514 850	12,94%	Bez zmian
Trigon Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	2 777 935	5,52%	2 777 935	5,52%	Bez zmian
mBank S.A.	2 774 390	5,51%	2 774 390	5,51%	Bez zmian
Fundusze zarządzane przez Quercus Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	2 590 506	5,15%	2 590 506	5,15%	Bez zmian

6. Zestawienie stanu posiadania akcji Emitenta lub uprawnień do nich przez osoby zarządzające i nadzorujące Emitenta na dzień przekazania raportu półrocznego, wraz ze wskazaniem zmian w stanie posiadania, w okresie od przekazania poprzedniego raportu, odrębnie dla każdej z osób

W okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego tj. 18 maja 2017 r. do dnia publikacji raportu za I półrocze 2017 r. tj. do dnia 8 września 2017 r. nie miały miejsca zmiany w stanie posiadania akcji Gino Rossi S.A. lub uprawnień do nich przez osoby zarządzające i nadzorujące Spółką.

Na dzień 8 września 2017 r. tj. na dzień opublikowania niniejszego raportu półrocznego, zestawienie posiadanych akcji przez osoby zarządzające i nadzorujące przedstawia się następująco:

Akcjonariusz	Liczba akcji – stan na dzień 18.05.2017 r.	Zmiany w stanie posiadania	Liczba akcji – stan na dzień 8.09.2017 r.
RADA NADZORCZA			
Jan Pilch*	6 514 850	Bez zmian	6 514 850
Krzysztof Bajotek	70 615	Bez zmian	70 615
Mateusz Rodzyńkiewicz	0	Bez zmian	0
Izabella Jędrzejewska - Gołąb	0	Bez zmian	0
Katarzyna Klusa	0	Bez zmian	0
ZARZĄD			
Tomasz Malicki	247 873	Bez zmian	247 873
Paweł Urbaniak	17 340	Bez zmian	17 340
Janusz Szymański	0	Bez zmian	0

*Pośrednio poprzez FRM 4E Capital Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością s.k.a. – podmiot zależny od Pana Jana Pilcha.

Uprawnienia członków Zarządu wynikające z Programu Motywacyjnego

W dniu 17 grudnia 2013 r. uchwałą nr 5 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki ustanowiono Program Motywacyjny, mający na celu stworzenie mechanizmów motywujących kadrę menadżerską Spółki. 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 nie więcej niż 1.910.213

bezpłatnych warrantów subskrypcyjnych serii B 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 serii B 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.

Uprawnienia mogą być przyznane, jeśli spełnione zostały łącznie następujące warunki:

- 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.

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). 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).

W dniu 17 maja 2017 r. Rada Nadzorcza ustaliła, że w roku 2016 nie zostały spełnione warunki jakościowe i ilościowe, a tym samym że nie doszło do spełnienia warunków nabycia warrantów za rok 2016 przez uczestników Programu (uchwała nr 10/05/2016).

7. Informacje nt. postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej, których wartość jednostkowa lub łączna stanowi co najmniej 10% kapitałów własnych Emitenta

W okresie objętym niniejszym sprawozdaniem we wszystkich sprawach sądowych, w których Spółka pozostaje stroną powodową lub pozwaną, łączna wartość przedmiotu sporu nie przekracza 10% kapitałów własnych Gino Rossi S.A.

8. Informacje o zawarciu przez Emitenta jednej lub wielu transakcji z podmiotami powiązаныmi, jeżeli zostały zawarte na innych warunkach niż rynkowe

W prezentowanym okresie sprawozdawczym Jednostka Dominująca ani żadna jednostka zależna nie zawarła transakcji z podmiotami zależnymi na warunkach innych niż rynkowe.

Szczegóły dotyczące transakcji z jednostkami powiązаныmi zostały umieszczone w Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym sporządzonym na dzień 30 czerwca 2017 r.

9. Informacje o udzielonych przez Emitenta lub jednostkę od niego zależną poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzielonych gwarancjach, jeżeli łączna wartość istniejących poręczeń lub gwarancji stanowi równowartość co najmniej 10% kapitałów własnych Emitenta

W pierwszym półroczu 2017 r. nie było istotnych zmian w wielkości zobowiązań warunkowych w stosunku do stanu tych zobowiązań na koniec 2016 roku. Ogólne kwoty poręczeń, gwarancji bankowych i akredytyw uległy zmniejszeniu w porównaniu ze stanem na dzień 31 grudnia 2016 r.

W pierwszym półroczu 2017 r. Grupa Kapitałowa Gino Rossi korzystała z gwarancji bankowych na zabezpieczenie płatności czynszu z tytułu umów najmu powierzchni pod własne sklepy firmowe.

Spółka wystawiła weksle jako zabezpieczenie zawieranych umów leasingowych oraz umowy o dofinansowanie finansowanej ze środków Unii Europejskiej.

Na 30 czerwca 2017 roku Spółka była stroną zobowiązań warunkowych w formie gwarancji bankowych, związanych z umowami najmu. Kwota gwarancji udzielonych Spółce wynosiła 7.096 tys. zł. Kwota gwarancji udzielonych Simple związanych z umowami najmu wynosiła 5.031 tys. zł.

Simple Creative Products S.A. udzieliło poręczeń następujących Spółce w wysokości 166.581 tys. zł:

- poręczenia weksli własnych wystawionych przez Spółkę,
- poręczenie weksli in blanco wystawionych przez Spółkę jako zabezpieczenie umów leasingowych,
- poręczenia weksli własnych wystawionych przez Spółkę jako zabezpieczenie umowy Limitu Kredytowego Wielocelowego i Kredytów Inwestycyjnych na podstawie umów zawartych z PKO BP S.A.

Spółka udzieliła następujących poręczeń Simple Creative Products S.A. w wysokości 59.254 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 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 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.

GR Trade Mark udzieliło poręczenia Simple w wysokości 50.000 tys. zł w postaci poręczenia weksli własnych wystawionych przez Simple jako zabezpieczenie umowy Limitu Kredytowego Wielocelowego zawartego pomiędzy Simple a bankiem PKO BP S.A.

S Trade Mark udzieliło poręczenia Simple w wysokości 50.000 tys. zł w postaci poręczenia weksli własnych wystawionych przez Simple jako zabezpieczenie umowy Limitu Kredytowego Wielocelowego zawartego pomiędzy Simple a bankiem PKO BP S.A.

10. Inne informacje, które zdaniem Emitenta, są istotne dla oceny jego sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego i ich zmian, oraz informacje, które są istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań przez Emitenta

Raport zawiera wszystkie informacje istotne dla oceny sytuacji Emitenta.

11. Wskazanie czynników, które w ocenie Emitenta, będą miały wpływ na osiągnięte przez niego wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego półrocza

Podstawowe czynniki, które będą miały wpływ na wyniki osiągnięte w najbliższym okresie to:

- a) sytuacja gospodarcza w Polsce i w krajach, w których działają sklepy Gino Rossi S.A., w szczególności w Czechach,
- b) poziom kursu złotego w stosunku do EUR oraz korony czeskiej,
- c) efekty rozpoczętej w I kwartale 2017 r. restrukturyzacji działu wzorniczego i pionu zarządzania marką/produktem,
- d) poprawa produktu marki Simple,
- e) wzrost udziału akcesoriów zarówno w ofercie Gino Rossi jak i Simple,
- f) odbiór kolekcji jesienno-zimowej przez klientów,
- g) rozwój kanału e-commerce,
- h) rozszerzenie segmentu B2B przede wszystkim w zakresie projektowania i produkcji na zlecenie oraz współpracy z tzw. klubami wyprzedażowymi,
- i) sprzedaż nieruchomości niezabudowanej – szczegóły dotyczące warunków transakcji zostały umieszczone w Jednostkowym Sprawozdaniu Finansowym sporządzonym na dzień 30 czerwca 2017 r. oraz w raporcie bieżącym nr 17/2017,
- j) poziom kapitału obrotowego Spółki

12. Oświadczenie Zarządu w sprawie rzetelności sporządzenia sprawozdania

Zarząd Gino Rossi S.A. oświadcza, że wedle swojej najlepszej wiedzy, śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej Gino Rossi oraz śródroczne skrócone sprawozdanie finansowe Gino Rossi S.A. i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową oraz wynik finansowy Grupy Kapitałowej Gino Rossi oraz Gino Rossi S.A.

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

13. Oświadczenie Zarządu w sprawie wyboru podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych

Zarząd Gino Rossi S.A. oświadcza, że podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych i dokonujący przeglądu śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Gino Rossi oraz śródrocznego skróconego sprawozdania finansowego Gino Rossi S.A. został wybrany zgodnie z przepisami prawa oraz, że podmiot ten oraz biegli rewidenci dokonujący tego przeglądu spełniali warunki do wydania bezstronnego i niezależnego raportu z przeglądu, zgodnie z obowiązującymi przepisami oraz standardami zawodowymi.

Data zatwierdzenia do publikacji: 2017-09-07

Prezes Zarządu

Wiceprezes Zarządu

Członek Zarządu

Tomasz Malicki

Paweł Urbaniak

Janusz Szymański