

# Sprawozdanie Zarządu z działalności GINO ROSSI S.A. za 2017 rok



Stupsk, 2018-04-27

SPIS TREŚCI

<b>1. OPIS DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ SPÓŁKI .....</b>	<b>4</b>
1.1. STRUKTURA ORGANIZACYJNA SPÓŁKI .....	4
1.2. DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI.....	5
<b>2. SYTUACJA FINANSOWA SPÓŁKI ORAZ ISTOTNE ZDARZENIA DLA DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI, OPIS CZYNNIKÓW I ZDARZEŃ O NIETYPOWYM CHARAKTERZE .....</b>	<b>6</b>
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 PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA SPÓŁKI I OMÓWIENIE PERSPEKTYW ROZWOJU DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI W NAJBLIŻSZYM ROKU OBROTOWYM.....	10
2.4. WAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU .....	10
2.5. INFORMACJA DOTYCZĄCA NABYCIA AKCJI WŁASNYCH .....	11
2.6. POSIADANE PRZEZ SPÓŁKĘ ODDZIAŁY .....	11
2.7. INSTRUMENTY FINANSOWE.....	11
<b>3. ISTOTNE CZYNNIKI I PERSPEKTYWY ROZWOJU DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI .....</b>	<b>11</b>
3.1. CZYNNIKI WPŁYWAJĄCE NA SYTUACJĘ SPÓŁKI .....	11
3.2. PRZEWIDYWANY ROZWÓJ SPÓŁKI .....	12
3.3. OPIS ISTOTNYCH CZYNNIKÓW RYZYKA .....	12
<b>4. INFORMACJA O PRODUKTACH, TOWARACH, USŁUGACH I RYNKACH ZBYTU .....</b>	<b>15</b>
4.1. INFORMACJA O PODSTAWOWYCH PRODUKTACH.....	15
4.2. INFORMACJA O RYNKACH ZBYTU.....	15
<b>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</b>	<b>16</b>
<b>6. INFORMACJE O ZAWARTYCH UMOWACH ZNACZĄCYCH DLA DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI I POWIĄZANIACH ORGANIZACYJNYCH LUB KAPITAŁOWYCH SPÓŁKI Z INNYMI PODMIOTAMI .....</b>	<b>17</b>
6.1. INFORMACJE O UMOWACH ZNACZĄCYCH DLA DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI, W TYM ZNANYCH SPÓŁECZNE UMOWACH ZAWARTYCH POMIĘDZY AKCJONARIUSZAMI (WSPÓLNIKAMI) ORAZ UMOWACH UBEZPIECZENIA, WSPÓŁPRACY LUB KOOPERACJI .....	17
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	18
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	20
<b>7. INFORMACJE O KREDYTACH, POŻYCZKACH, PORĘCZENIACH, GWARANCJACH .....</b>	<b>20</b>
7.1. INFORMACJE O ZACIĄGNIĘTYCH I WYPOWIEDZIANYCH KREDYTACH, POŻYCZKACH Z PODANIEM ICH KWOTY, RODZAJU, WYSOKOŚCI STOPY PROCENTOWEJ, WALUTY, TERMINU WYMAGALNOŚCI. ....	20
7.2. INFORMACJE O UDZIELONYCH POŻYCZKACH Z PODANIEM ICH KWOTY, RODZAJU, WYSOKOŚCI STOPY PROCENTOWEJ, WALUTY, TERMINU WYMAGALNOŚCI. ....	20
7.3. INFORMACJE O UDZIELONYCH I OTRZYMANÝCH PORĘCZENIACH I GWARANCJACH ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM PORĘCZEŃ I GWARANCJI UDZIELONYCH JEDNOSTKOM POWIĄZANYM.....	20
<b>8. OPIS WYKORZYSTANIA PRZEZ SPÓŁKĘ WPŁYWÓW Z EMISJI .....</b>	<b>21</b>
<b>9. OBJAŚNIENIE RÓŻNIC POMIĘDZY WYNIKAMI FINANSOWYMI WYKAZANYMI W RAPORCIE ROCZNYM, A WCZEŚNIEJ</b>	

PUBLIKOWANYMI PROGNOZAMI WYNIKÓW NA DANY ROK.....	21
10. ZARZĄDZANIE ZASOBAMI FINANSOWYMI ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM ZDOLNOŚCI WYWIĄZYWANIA SIĘ Z ZACIĄGNIĘTYCH ZOBOWIĄZAŃ ORAZ OKREŚLENIE EWENTUALNYCH ZAGROŻEŃ I DZIAŁAŃ, JAKIE SPÓŁKA PODJĘŁA LUB ZAMIERZA PODJĄĆ W CELU PRZECIWDZIAŁANIA TYM ZAGROŻENIOM. ....	21
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.....	22
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 .....	22
13. CHARAKTERYSTYKA ZEWNĘTRZNYCH I WEWNĘTRZNYCH CZYNNIKÓW ISTOTNYCH DLA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTWA SPÓŁKI ORAZ OPIS PERSPEKTYW ROZWOJU DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI CO NAJMNIJ 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 .....	23
14. ZMIANY W PODSTAWOWYCH ZASADACH ZARZĄDZANIA PRZEDSIĘBIORSTWEM SPÓŁKI I JEGO GRUPĄ KAPITAŁOWĄ.....	24
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 .....	24
16. INFORMACJA O WYNAGRODZENIACH, NAGRODACH, KORZYŚCIACH WYPŁACONYCH OSOBOM ZARZĄDZAJĄCYM I NADZORUJĄCYM.....	25
16.1. INFORMACJE O WSZELKICH ZOBOWIĄZANIACH WYNIKAJĄCYCH Z EMERYTUR I ŚWIADCZEŃ O PODOBNYM CHARAKTERZE DLA BYŁYCH OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH, NADZORUJĄCYCH ALBO BYŁYCH CZŁONKÓW ORGANÓW ADMINISTRACJI .....	25
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).....	26
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 .....	26
19. INFORMACJE O SYSTEMIE KONTROLI PROGRAMÓW PRACOWNICZYCH .....	26
20. INFORMACJA O UMOWIE SPÓŁKI Z PODMIOTEM UPRAWNIONYM DO BADANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH .....	27
21. ZASADY ŁADU KORPORACYJNEGO.....	27
22. INFORMACJA O SPORZĄDZENIU OŚWIADCZENIA NA TEMAT INFORMACJI NIEFINANSOWYCH .....	28
23. OPIS GŁÓWNYCH CECH STOSOWANYCH W SPÓŁCE SYSTEMÓW KONTROLI WEWNĘTRZNEJ DO PROCESU SPORZĄDZANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH.....	28
24. RAPORT DOTYCZĄCY POLITYKI WYNAGRODZEŃ W SPÓŁCE .....	28
25. OŚWIADCZENIE ZARZĄDU W SPRAWIE RZETELNOŚCI SPORZĄDZENIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO .....	30
26. OŚWIADCZENIE ZARZĄDU W SPRAWIE PODMIOTU UPRAWNIONEGO DO BADANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH.....	31

## 1. OPIS DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ SPÓŁKI

### 1.1. STRUKTURA ORGANIZACYJNA SPÓŁKI

„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 25 czerwca 1992 r. 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:	<a href="http://www.gino-rossi.com">www.gino-rossi.com</a>

Akcje Spółki notowane są na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. w sektorze Dobra Konsumpcyjne/Odzież i Kosmetyki/Odzież i Obuwie.

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 2017”.

W roku 2017 Spółka dokonała zmiany prezentacji kosztów nowych kolekcji oraz środków pieniężnych w drodze z tytułu płatności klientów detalicznych za pomocą kart płatniczych. Szczegółowe informacje nt. zmiany zostały zamieszczone w jednostkowym sprawozdaniu finansowym Gino Rossi S.A. (pkt 1.8).

Zatrudnienie na koniec 2017 r. w Spółce wyniosło 567 osób.

#### **Skład Zarządu Spółki na dzień 31.12.2017 r. i na dzień 27.04.2018 r.:**

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

**Skład Rady Nadzorczej Spółki na dzień 31.12.2017 i na dzień 27.04.2018 r.:**

- Jan Pilch – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- Krzysztof Bajolek – Członek Rady Nadzorczej
- Izabela Jędrzejewska - Gołąb – Członek Rady Nadzorczej
- Katarzyna Klusa – Członek Rady Nadzorczej
- Mateusz Rodzyńkiewicz – Członek Rady Nadzorczej

Skład Rady Nadzorczej nie uległ zmianie w roku obrotowym 2017. Życiorysy członków Rady Nadzorczej zostały przedstawione w raporcie bieżącym nr 20/2017 z dnia 2 sierpnia 2017 r. W dniu 31 lipca 2017 Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie powołało wyżej wskazanych członków Rady Nadzorczej do nowej trzyletniej wspólnej kadencji.

**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 82 salonów firmowych własnych oraz franczyzowych w Polsce i za granicą. Produkcja obuwia ma miejsce w zakładach produkcyjnych w Słupsku i Łosinie, natomiast produkcja torebek w fabryce w Elblągu.

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

Struktura sprzedaży	2017	struktura	2016 (po przekształceniu)	struktura
Obuwie damskie	97 237	54,0%	97 157	57,6%
Obuwie męskie	52 856	29,3%	44 245	26,2%
Obuwie dziecięce	580	0,3%	774	0,5%
Torebki i akcesoria skórzane	25 608	14,2%	19 455	11,5%
Pozostałe akcesoria, materiały i usługi	3 887	2,2%	6 939	4,1%
<b>RAZEM</b>	<b>180 169</b>	<b>100,0%</b>	<b>168 571</b>	<b>100,0%</b>

Największy udział w sprzedaży Spółki ma sprzedaż obuwia damskiego, która przekracza połowę wolumenu przychodów ze sprzedaży w 2017 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 **grupy towarowej OBUWIE:**

	2017	2016 (po przekształceniu)
<b>KANAŁ DETALICZNY</b>	<b>68%</b>	<b>69%</b>
Sklepy własne	44%	46%
Sklepy franczyzowe	13%	15%
Sklep internetowy	10%	8%
<b>KANAŁ HURTOWY</b>	<b>32%</b>	<b>31%</b>
<b>RAZEM</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

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 w zakresie podzlecenia do wykonania etapów procesu produkcyjnego wykraczających poza bieżące możliwości produkcyjne Spółki.

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 oraz monitorowanie jakości i terminowości dostaw prowadzone są przez przedstawicieli Spółki.

Dywersyfikacja dostawców 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

#### Analiza wyników finansowych Gino Rossi

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

Wybrane jednostkowe dane finansowe	2017	2016 (po przekształceniu)	zmiana %
Przychody ze sprzedaży	180 169	168 571	7%
Koszt własny sprzedaży	-110 974	-95 059	17%
<b>Wynik brutto ze sprzedaży</b>	<b>69 195</b>	<b>73 512</b>	<b>-6%</b>
Marża brutto na sprzedaży	38,4%	43,6%	-5,2 p.p.
Koszty administracyjne i sprzedaży	-65 145	-61 298	6%
<b>Wynik ze sprzedaży</b>	<b>4 050</b>	<b>12 214</b>	<b>-67%</b>
Pozostałe przychody operacyjne	1 394	1 095	27%
Pozostałe koszty operacyjne	-7 110	-2 394	197%
<b>Wynik operacyjny</b>	<b>-1 666</b>	<b>10 915</b>	<b>-115%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>5 049</b>	<b>16 723</b>	<b>-70%</b>
Przychody finansowe	0	6 794	-100%
Koszty finansowe	-11 233	-3 126	259%
<b>Wynik brutto z działalności kontynuowanej</b>	<b>-12 899</b>	<b>14 583</b>	<b>-188%</b>
Podatek	3 366	-2 342	-244%
<b>Wynik netto z działalności kontynuowanej</b>	<b>-9 533</b>	<b>12 242</b>	<b>-178%</b>
Wynik netto z działalności zaniechanej	-1 514	-1 533	-1%
<b>Wynik netto</b>	<b>-11 047</b>	<b>10 709</b>	<b>-203%</b>

Źródło: Jednostkowe sprawozdanie finansowe Gino Rossi S.A. za rok 2017 (pkt 2)

W roku 2017 spółka odnotowała 7% wzrost przychodów ze sprzedaży w porównaniu do roku 2016. Marża procentowa uległa pogorszeniu o 5,2 p.p. r/r, co negatywnie wpłynęło na wynik brutto ze sprzedaży (-6% 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).

Koszty sprzedaży w 2017 r. wyniosły 59,7 mln zł, w porównaniu do 56,3 mln zł w roku 2016 r. (+6,2% r/r). Wartościowy wzrost kosztów sprzedaży jest efektem wzrostu przychodów i rozbudowy działu e-commerce.

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

W 2017 roku nastąpił nieznaczny wzrost kosztów administracyjnych o 0,4 mln zł. Ich udział w sprzedaży pozostał na tym samym poziomie r/r, tj. 3,0%.

Wzrost pozostałych kosztów operacyjnych to przede wszystkim efekt zwiększenia odpisów aktualizujących wartość należności handlowych o 3,8 mln zł.

Wynik EBITDA wyniósł 5,0 mln zł i był niższy o 11,7 mln zł od wyniku wygenerowanego w roku poprzednim.

Wysoki poziom kosztów finansowych to efekt utworzenia odpisów na utratę wartości akcji Simple CP S.A. (-5 109 tys. zł) i udziałów w Gino Rossi S.R.O. (-1 848 tys. zł).

#### Analiza bilansu Gino Rossi

Wybrane jednostkowe dane finansowe	2017	2016 (po przekształceniu)	zmiana %
Aktywa Trwałe*	82 924	79 997	4%
Aktywa Obrotowe	116 263	114 720	1%
Kapitał Własny	58 445	68 900	-15%
Zobowiązania długoterminowe	28 875	34 902	-17%
Zobowiązania krótkoterminowe	111 869	90 915	23%

\*w tym aktywa trwałe sklasyfikowane jako dostępne do sprzedaży

Na dzień 31 grudnia 2017 r. suma bilansowa spółki wyniosła 199,2 mln zł i była wyższa o 2,3% w stosunku do 31 grudnia 2016 r. (+4,5 mln zł).

Poziom aktywów trwałych wzrósł o 2,9 mln zł. Na ich wysokość wpływ miały głównie inwestycje w zwiększenie mocy produkcyjnych, rozwój e-commerce oraz rozbudowę i remonty sieci detalicznej.

Aktywa obrotowe wzrosły o 1,5 mln zł. Znaczny wzrost w aktywach obrotowych wykazały zapasy (+11,1 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 6,0 mln zł., głównie jako efekt spłaty zaciągniętego kredytu długoterminowego. Natomiast zobowiązania krótkoterminowe wzrosły o 21,0 mln zł, co wynika z wyższego wykorzystania limitu kredytowego (+10,3 mln zł) oraz wzrostu zobowiązań z tytułu dostaw i usług – jednostki pozostałe (+8,5 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 EBITDA – stosunek wyniku EBITDA do przychodów ze sprzedaży towarów i usług,
- marża zysku netto – stosunek zysku netto z działalności kontynuowanej do przychodów ze sprzedaży towarów i usług,

d) rentowność aktywów – stosunek zysku netto z działalności kontynuowanej do średniego stanu aktywów w ciągu roku,

e) rentowność kapitałów własnych – stosunek zysku netto z działalności kontynuowanej do średniego stanu kapitałów własnych w ciągu roku.

Wielkość	2017	2016 (po przekształceniu)	zmiana [p.p.]
Marża zysku brutto na sprzedaży	38,4%	43,6%	-5,2 p.p.
Marża EBITDA	2,8%	9,9%	-7,1 p.p.
Marża zysku netto (ROS)	-6,1%	6,4%	-12,5 p.p.
Rentowność aktywów (ROA)	-5,6%	5,8%	-11,4 p.p.
Rentowność kapitałów własnych (ROE)	-17,4%	16,8%	-34,2 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	2017	2016 (po przekształceniu)	zmiana [%]
Wskaźnik płynności bieżący	1,0	1,3	-17,6%
Wskaźnik płynności szybki	0,2	0,4	-39,7%

### 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	2017	2016 (po przekształceniu)	zmiana [p.p.]
Wskaźnik pokrycia majątku trwałego kapitałem własnym	70,5%	86,1%	-15,6 p.p.
Wskaźnik zadłużenia ogółem	70,7%	64,6%	6,0 p.p.
Wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego	56,2%	46,7%	9,5 p.p.
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	14,5%	17,9%	-3,4 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 poniżej wyszczególnionych aspektach:

### 1. Podniesienie marży wyjściowej i efektywnej realizowanej na produkowanych wyrobach

Spółka kontynuowała działania związane z podnoszeniem marży wyjściowej, która wzrosła w 2017 o 1,7 p.p. vs 2016 i osiągnęła poziom 70,4%. Należy podkreślić, iż zostały zrealizowane wszystkie etapy całości prac związanych z realizacją zadania podniesienia marży intake. Całość programu rozpisana była na okres 2 lat i zakończyła się w 4 kwartale 2017 roku. Docelowo spółka planowała osiągnąć marżę wyjściową na poziomie około 70%, co zostało zrealizowane. Głównymi elementami, na których oparty był program poprawy marży wyjściowej były:

- 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. 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. Projekt opiewa na łączną wartość 4 002 405 złotych. Kwota dofinansowania w ramach Projektu wynosi 1 520 075 złotych. Projekt zakończył się 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. Rozwój kanału e-commerce

W dalszym ciągu Spółka notuje wysokie dynamiki sprzedaży w kanale internetowym. W roku 2017 udział e-commerce w sprzedaży detalicznej osiągnął poziom 14% (+3 p.p. r/r). W roku 2016 sprzedaż przez internet odpowiadała za około 11% sprzedaży detalicznej. Spółka rozwija również współpracę z zewnętrznymi sklepami internetowymi, w tym produkcję pod zewnętrznymi markami własnymi odbiorców.

### 3. Kontynuowanie rozwoju kanału B2B

Zgodnie z przyjętymi założeniami strategicznymi zwiększa się także rola segmentu B2B – zarówno na rynku ogółem, jak i w sprzedaży Spółki. Sprzedaż segmentu B2B dotyczy sprzedaży spersonalizowanego asortymentu o charakterze upominkowym, projektowania i produkcji kolekcji na zlecenie, a także współpracy z tzw. klubami zakupowymi. W okresie 1-4Q 2017 kanał B2B miał około 29% udział w sprzedaży.

Podpisanie umowy z Presto Limited Liability Company z siedzibą w Rosji oraz rozpoczęcie współpracy z brytyjską siecią domów towarowych John Lewis PLC. 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 2017 roku odnotowano 30% wzrost wpływów z kanału B2B, co pozytywnie wpłynęło na cash flow operacyjny Spółki.

### 4. Poszerzenie kolekcji akcesoriów drobnych

Rozszerzeniu uległa kolekcja toreb i drobnych akcesoriów skórzanych, co pozytywnie wpłynęło na wyniki

sprzedaży w tej grupie +6,5 mln. zł vs 2016.

#### 5. Selektywny rozwój sieci sprzedaży

- W 2017 roku pod marką Gino Rossi otwarty został salon w warszawskiej Galerii Północnej, zamknięto 5 nierentownych lokalizacji oraz dokonano relokacji 4 sklepów (w 3 salonach zwiększono powierzchnię, 1 przeniesiono w strefę o większym natężeniu ruchu klientów). Na 31 grudnia 2017 roku sieć sklepów Spółki liczyła 82 salony.
- Zgodnie z założeniami rozwoju powierzchnia nowo otwartych salonów jest większa, niż średnia dla sieci, co przekłada się na lepszą ekspozycję kolekcji.

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

Główne czynniki, które będą miały wpływ na wyniki osiągnięte w perspektywie 2018 roku:

- a) Spółka zamierza pozyskać dodatkowe środki finansowe na rozwój marki Gino Rossi w wyniku potencjalnej sprzedaży 100% akcji spółki zależnej Simple Creative Products S.A.
- b) W dniu 10 maja 2018 odbędzie się Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie akcjonariuszy spółki, jednym z punktów porządku obrad jest udzielenie Zarządowi pełnomocnictwa do podwyższenia kapitału zakładowego w ramach kapitału docelowego, o kwotę nie wyższą niż 20.000.000 zł.
- c) 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.
- d) Realizacja celów sprzedażowych poprzez:
  - zwiększenie i rozwój sprzedaży w internetowym kanale dystrybucji, także za granicą,
  - poprawę marży wyjściowej na sprzedaży,
  - rozwój sprzedaży w Czechach, gdzie zlokalizowana jest sieć salonów własnych Gino Rossi,
  - poszerzenie asortymentu – bogata oferta akcesoriów, obuwie sportowe, obuwie i akcesoria personalizowane,
  - selektywne decyzje o otwarciach i zamknięciach wybranych salonów,
  - optymalizację zapasu towarowego,
  - optymalizację 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 2017 r. Spółka nie posiadała ani nie nabywała akcji własnych.

## 2.6. POSIADANE PRZEZ SPÓŁKĘ ODDZIAŁY

Spółka posiada jeden samobilansujący się oddział w Niemczech.

W 2017 roku zaniechano działalności w oddziale niemieckim Spółki. Informacje nt. działalności zaniechanej zostały zamieszczone w jednostkowym sprawozdaniu finansowym Gino Rossi S.A. (pkt. 6.11).

## 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. Ponadto w EUR nominowane są umowy najmu powierzchni handlowych.

W roku 2017 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. W dniu 20 marca 2018 r. Spółka zawarła aneks (RB 9/2018), na podstawie którego wydłużono okres kredytowania do 30 kwietnia 2019 r.

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,
- dostępność kapitału obrotowego mogąca wpływać na poziom marż Grupy Kapitałowej i możliwość generowania wzrostów sprzedaży.

Czynniki wewnętrzne:

- dobra i rozpoznawalna marka,
- duża sieć 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.

### 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, a także dzięki polityce zmiany źródeł dostaw materiałów w kierunku dostawców z rynku polskiego.

- Ryzyko uzależnienia od znaczących odbiorców

Spółka nie jest uzależniona od znaczących odbiorców. W 2017 r. głównymi odbiorcami oferty Spółki byli odbiorcy detaliczni. Sprzedaż w sklepach Spółki stanowiła 71% przychodów ze sprzedaży.

- 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. 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 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 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 osiągniętych 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.

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 Spółkę wysokiego poziomu sprzedaży i zakładanej rentowności zależy od właściwego rozporządzania 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 jej wyniki finansowe. 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.

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

Zrealizowanie przez Spółkę 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 ze Spółką. Jednocześnie wraz ze wzrostem skali działalności, udział obrotów generowanych na bazie współpracy ze Spółką 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 Spółka 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 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.

- Ryzyko związane z płynnością

Celem Spółki jest utrzymanie równowagi pomiędzy ciągłością a elastycznością finansowania, poprzez korzystanie z rozmaitych źródeł finansowania takich jak kredyty w rachunku bieżącym, akredytywy, gwarancje, leasing, zobowiązania handlowe.

Na dzień 31.12.2017 istnieje prawdopodobieństwo wystąpienia zwiększonego ryzyka płynności i konieczności dodatkowego finansowania działalności lub refinansowania swojego zadłużenia przy pomocy zewnętrznych źródeł.

Spółka koncentruje swoje działania na aspektach płynnościowych, które są kluczowe z perspektywy długookresowej. Koncentracja na aspektach płynnościowych może odbijać się i odbija na kwestiach marżowych. Podstawowym elementem negocjacji w transakcjach handlowych jest w przypadku sprzedaży produktów i towarów skracanie terminów płatności (w efekcie obniżanie marży), zaś w przypadku zakupów kluczowym elementem jest wydłużanie terminów płatności (w efekcie wyższa cena zakupu).

Najważniejszym elementem, który podlega korekcie jest nawiązanie ścisłych i bliskich relacji z dostawcami materiałów, produktów i usług, które ma na celu minimalizację możliwości wystąpienia negatywnych zjawisk dla spółki, które związane mogą być z problemami ograniczonej płynności. Spółka bardzo szczegółowo dokonuje planowania przepływów finansowych w celu minimalizacji wystąpienia przerw produkcyjnych,

mogących negatywnie wpłynąć na koszt wytworzenia.

Dodatkowo Spółka prowadzi efektywne zarządzanie ściągalnością należności handlowych, tak aby posiadać wystarczające zasoby gotówki do realizacji swojej działalności.

- Ryzyko zakazu handlu w niedzielę

Wpływ zakazu handlu w niedzielę jest relatywnie trudny do oszacowania. Nie jest możliwe wyszukanie adekwatnej sytuacji rynkowej pozwalającej na oszacowanie wpływu danego zjawiska na generowaną wartość sprzedaży. Najprawdopodobniej wymierny wpływ na sprzedaż będzie można zaobserwować pierwszych 3-4 miesiącach po wprowadzeniu nowej ustawy w życie. W tym czasie konsumenci dostosują się do aktualnych uwarunkowań rynkowych. Możliwe do zarejestrowania zmiany tendencji zakupowych mogą przedstawiać się następująco:

- ✓ zwiększenie udziału sprzedaży internetowej,
- ✓ zwiększenie wartości sprzedaży w pozostałych dniach tygodnia.

Mając na uwadze, iż sprzedawane przez firmę produkty nie należą do zakupów spontanicznych, po wspomnianym powyżej okresie przejściowym można spodziewać się powrotu do standardów sprzedaży sprzed wprowadzenia ustawy. W okresie przejściowym spółka będzie dokonywała i dokonuje szczegółowego przeglądu odwiedzalności poszczególnych sklepów, aby możliwie na najlepszym poziomie dostosować obsługę do zmieniających się warunków. Znaczącą przewagą konkurencyjną spółki jest wysoka jakość obsługi w sklepach, która również wpływa na minimalizację wpływu opisywanego ryzyka. W ostatnich 4 latach spółka cyklicznie dostawała nagrody za jakość pracy w aspekcie standardów sprzedaży. Kolejnym ważnym czynnikiem, który należy zaznaczyć, jest wielkość sprzedaży oraz wielkość bazy klientów w aspekcie sklepu internetowego. Wysoka rozpoznawalność sklepu internetowego pozwala twierdzić, iż część utraconej sprzedaży niedzielnej powinna zostać skompensowana sprzedażą internetową. Spółka planuje specjalne akcje promocyjne pozwalające wzmocnić ww. zachowania konsumenckie związane ze sprzedażą internetową.

## 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 93,1% swojej sprzedaży.

w tys. zł.

Kierunki zbytu	2017	struktura	2016 (po przekształceniu)	struktura
sprzedaż na kraj	167 817	93,1%	142 107	84,3%
sprzedaż zagraniczna	12 351	6,9%	26 464	15,7%
<b>RAZEM</b>	<b>180 169</b>	<b>100,0%</b>	<b>168 571</b>	<b>100,0%</b>

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	2017	2016 (po przekształceniu)
Francja	22,7%	19,2%
Czechy	31,1%	12,2%
Litwa	0,9%	12,7%
Łotwa	15,1%	3,8%
Niemcy	11,0%	0,8%
Inne kraje	19,2%	51,4%
<b>Razem</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Wartość sprzedaży zagranicznej w 2017 r. wyniosła 12.351 tys. zł, co stanowiło 6,9% udziału w przychodach ze sprzedaży (-8,8 p.p. r/r).

Spółka nie jest uzależniona od jednego odbiorcy w stopniu większym niż 10% przychodów ze sprzedaży. Spółka realizuje 71% swojej sprzedaży poprzez sklepy detaliczne. Pozostała część sprzedaży realizowana jest przez odbiorców hurtowych w kraju i za granicą.

Zakłady Produkcyjne w Słupsku i w Łosinie, przy współpracy z kooperantami, dostarczają w zależności od sezonu ok. 82% towarów dostępnych w salonach detalicznych oraz dla klientów hurtowych. W celu utrzymania tej proporcji moce produkcyjne zostały zwiększone dzięki zakładowi w Łosinie oraz uruchomieniu drugiej linii produkcyjnej w zakładzie w Słupsku. Pozostała część towarów kupowana jest u zewnętrznych producentów, głównie we Włoszech. Spółka zaopatruje się w surowce oraz półprodukty 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.

W dniu 20 marca 2018 r. Spółka zawarła kolejny aneks do powyżej opisanej Umowy Limitu Kredytowego Wielocelowego z Powszechną Kasą Oszczędności Bank Polski S.A. z siedzibą w Warszawie. Na jego podstawie wydłużono okres kredytowania do 30 kwietnia 2019 r.

#### 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 01 grudnia 2017 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 2017 r. do 30 listopada 2018 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%
Gino Rossi Sp. z o.o.	Warszawa	wynajem i zarządzanie nieruchomościami	5	100%	100%
Gino Rossi Sp. z o.o. Sp. komandytowa	Warszawa	produkcja wyrobów kaletniczych i rymarskich; handel obuwem i akcesoriami skórzanymi	10	99%	99%
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:

- Simple Creative Products S.A. zajmuje się produkcją oraz sprzedażą hurtową i detaliczną odzieży damskiej pod marką Simple.
- 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.
- 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.
- Spółka Gino Rossi Sp. z o.o. powstała w roku 2017, jej działalność obejmuje wynajem i zarządzanie nieruchomościami własnymi lub dzierżawionymi, zarządzanie nieruchomościami wykonywanymi na zlecenie, działalność rachunkowo – księgową, doradztwo podatkowe, pozostałe doradztwo

w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej i zarządzania.

- Spółka Gino Rossi Sp. z o.o. Sp. k. powstała w roku 2017, jej działalność obejmuje wyprawę skór, garbowanie, wyprawę i barwienie skór futerkowych, produkcję obuwia i galanterii skórzanej, sprzedaż hurtową i detaliczną obuwia i wyrobów skórzanych, wynajem i zarządzanie nieruchomościami własnymi lub dzierżawionymi, pozostałe doradztwo w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej i zarządzania, naprawę obuwia i wyrobów skórzanych.

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 2017 roku Spółka dokonywała inwestycji. Większość wydatków inwestycyjnych dotyczyła inwestycji w rozwój kanału e-commerce, modernizację zakładu produkcyjnego w Słupsku oraz remontów i relokacji salonów stacjonarnych marki Gino Rossi i Simple. 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 2017 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 i Członka Zarządu Simple Creative Products S.A., a także Prezesa Zarządu w spółkach zależnych GR Trade Mark Sp. z o.o., S Trade Mark Sp. z o.o., Gino Rossi Sp. z o.o. Sp. komandytowa oraz Gino Rossi Sp. z o.o.
- Pan Janusz Szymański zajmuje stanowisko Członka Zarządu Spółki i Członka Zarządu Simple Creative Products S.A.,
- Przewodniczący Rady Nadzorczej Spółki Pan Jan Pilch jest również Przewodniczącym 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 Rodzynkiewicz jest powiązany z Towarzystwem Funduszy Inwestycyjnych Forum S.A., będącej akcjonariuszem Spółki,
- Członek Rady Nadzorczej Spółki Pani Katarzyna Klusa jest również Członkiem Rady Nadzorczej Simple,
- Członek Rady Nadzorczej Spółki Pan Krzysztof Bajolek jest również Członkiem Rady Nadzorczej Simple.

**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**

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 2017 roku:

w tys. zł.

Bank/Kredytodawca	Rodzaj zobowiązania	Kwota kredytu wg umowy (tys. PLN)	Oprocentowanie	Ostateczny termin spłaty	Wykorzystanie kredytu na dzień 31.12.2017 (tys. PLN )
PKO BP S.A.	Umowa Limitu Kredytowego Wielocelowego	<b>45.000 PLN</b>	WIBOR 1M + marża	30.04.2019 r.	28.632 PLN
PKO BP S.A.	Umowa o kredyt inwestycyjny	<b>43.000 PLN</b>	WIBOR 3M + marża	20.05.2022 r.	29.025 PLN
PKO BP S.A.	Umowa o kredyt inwestycyjny	<b>3.010 PLN</b>	WIBOR 1M + marża	29.05.2019 r.	1.748 PLN
PKO BP S.A.	Kredyt na akredytywy	<b>4.368 PLN</b>	WIBOR 1M + marża	30.04.2019 r.	4.368 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 2017 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 2017 roku Spółka była stroną zobowiązań warunkowych w formie gwarancji bankowych, związanych z umowami najmu. Kwota gwarancji udzielonych Spółce wynosiła 6.836 tys. zł.

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 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 roku 2017 Spółka nie emitowała akcji, w tym również w związku z Programem Motywacyjnym dla członków Zarządu Spółki oraz kluczowych pracowników Spółki i Spółek zależnych.

## 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 2017.

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

Źródłami płynności dla Spółki są przede wszystkim 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. oraz marcu 2018 r.

W ramach powyższego limitu Spółka wykorzystuje Umowę Limitu w łącznej wysokości 45.000.000 zł, w okresie do 30 kwietnia 2019 r. Powyższy limit pozwolił Spółce na spłatę innych źródeł finansowania oraz na zasilenie kapitału obrotowego.

Dostawcy (w szczególności surowców produkcyjnych) w obawie o swoje bezpieczeństwo finansowe zaostrzają warunki handlowe. Zmiana podejścia dostawców wynika głównie z nacisków na nich w aspektach:

- terminowości płatności wynagrodzeń dla swoich pracowników,
- terminowości realizacji wszystkich płatności podatkowych,
- rosnących kosztów ryzyka utraty pracowników jako efektu spóźnień płatniczych,
- zmiany z rynku podaży na rynek popytu,
- pogarszającej się sytuacji płynnościowej w branży.

Rosnąca liczba podmiotów chcących ubezpieczyć własne należności powoduje rozdrobnienie limitu globalnego przyznanego spółce, a w konsekwencji ograniczenie limitów na poszczególnych dostawców. Zaostrzające się wymagania w zakresie ubezpieczeń transakcji handlowych mogą skutkować obniżeniem limitów kredytu kupieckiego i może mieć wpływ na zdolność do regulowania zobowiązań. Mając na uwadze powyższe zagrożenia, Zarząd uzyskał zgodę na sprzedaż 100% akcji Spółki zależnej Simple Creative Products S.A., o czym poinformowano w komunikacie 5/2018 oraz podjął decyzję o przeglądzie opcji strategicznych, informacja ta została zawarta w raporcie 10/2018.

Na chwilę obecną nie występują okoliczności, które uniemożliwiłyby realizację zaciągniętych przez Spółkę zobowiązań. Należy jednak zastrzec iż regulowanie zobowiązań odbywa się z pewnym opóźnieniem w stosunku do terminów płatności. Zarząd nie przewiduje w kolejnym roku obrotowym 2018 wystąpienia istotnych zmian w sposobie realizacji zaciągniętych zobowiązań.

Szczegółowa informacja o przepływach pieniężnych, zamieszczona w rachunku przepływów pieniężnych w sprawozdaniu finansowym Emitenta za 2017 r., wskazuje na źródła pochodzenia i wielkość uzyskanych przez Spółkę środków pieniężnych.

## 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

W komunikacie giełdowym (RB 10/2018) spółka informowała o rozpoczęciu przeglądu opcji strategicznych. Zgłaszany przegląd opcji strategicznych ma na celu wybór optymalnego wariantu rozwoju spółki. Spółka zgodnie ze wskazaną strategią rozwoju realizuje zamierzenia inwestycyjne w kilku obszarach: sprzedaży detalicznej, sprzedaży internetowej oraz sprzedaży B2B. Wsparciem strategii sprzedażowej są elementy związane z zarządzaniem (odnawianiem) własnymi mocami produkcyjnymi. Ograniczony dostęp do kapitału, połączony z koniecznością amortyzacji kredytów wpływa negatywnie na możliwości rozwoju spółki. Tym samym utrudnia realizację przyjętej strategii zarówno w zakresie realizowanej wartości sprzedaży, jak i marży.

Można stwierdzić, iż planowany przegląd opcji strategicznych pozwoli na wzmocnienie kapitałowe grupy, w konsekwencji umożliwi jej realizację założonych celów sprzedażowych. Zgłaszając przegląd opcji strategicznych spółka nie wyklucza możliwości sprzedaży spółki zależnej Simple, jak również potencjalnych emisji nowych akcji realizowanych w ramach kapitału docelowego (projekt uchwały na NWZ zwołane na dzień 10 maja 2018). Zarząd o możliwościach tych informował odpowiednimi komunikatami giełdowymi.

Zarząd nie wyklucza również zmian w strukturze finansowania bankowego. Całość operacji związanych z realizacją programu wzmocnienia finansowego spółki rozpisana jest na rok 2018 i początek roku 2019.

Planowane zmiany mają na celu pełną stabilizację sytuacji finansowej spółki, co umożliwi realizację założonych planów rozwoju i w konsekwencji wpłynie pozytywnie na przyszłe wyniki realizowane przez Grupę Kapitałową Gino Rossi.

## 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 2017 roku zaniechano działalności w oddziale niemieckim Spółki.

W prezentowanym okresie sprawozdawczym Zarząd Spółki podjął również decyzję o sprzedaży Spółki zależnej Simple Creative Products S.A. Na aktywa netto tej spółki został zawiązany odpis na utratę ich wartości w kwocie 5.103 tys. zł. Na dzień publikacji sprawozdania finansowego transakcja sprzedaży jest nadal procedowana. Na dzień bilansowy akcje spółki Simple Creative Products S.A. zostały zakwalifikowane jako aktywa dostępne do sprzedaży.

### 13. CHARAKTERYSTYKA ZEWNĘTRZNYCH I WEWNĘTRZNYCH CZYNNIKÓW ISTOTNYCH DLA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTWA SPÓŁKI ORAZ OPIS PERSPEKTYW ROZWOJU DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI CO NAJMNIJ 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

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.

Kluczowym założeniem strategicznym jest: **wzmocnienie finansowe spółki jako efekt wdrożenia założeń wynikających z przeglądu opcji strategicznych**. Planowane wzmocnienie kapitałowe przełoży się na:

- rozwój marki GINO ROSSI,
- dalszą poprawę marży poprzez zmniejszenie jednostkowego kosztu wytworzenia,
- poprawę rentowności EBITDA oraz poprawę konwersji EBITDA na CF operacyjny,
- multi-kanałowość sprzedaży,
- koncentrację 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 m<sup>2</sup>,
- 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,
- selektywną współpracę 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 znaczące zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Spółką.

Spółka koncentruje swoje działania na aspektach płynnościowych, które są kluczowe z perspektywy długookresowej. Koncentracja na aspektach płynnościowych może odbijać się i odbija na kwestiach marżowych. Podstawowym elementem negocjacji w transakcjach handlowych jest w przypadku sprzedaży produktów i towarów skracanie terminów płatności (w efekcie obniżanie marży), zaś w przypadku zakupów kluczowym elementem jest wydłużanie terminów płatności (w efekcie wyższa cena zakupu).

Najważniejszym elementem, który podlegał korekcji jest nawiązanie ścisłych i bliskich relacji z dostawcami materiałów, produktów i usług, co ma na celu minimalizację możliwości wystąpienia negatywnych zjawisk dla spółki, które związane mogą być z problemami ograniczonej płynności. Spółka bardzo szczegółowo dokonuje planowania przepływów finansowych w celu minimalizacji wystąpienia przerw produkcyjnych, mogących negatywnie wpłynąć na koszt wytworzenia.

#### 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

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

W przypadku nie powołania Pana Pawła Urbaniak do zarządu Spółki na nową kadencję przysługuje mu prawo do odprawy w kwocie 250.000 zł brutto. W przypadku utraty kontroli nad Spółką przez obecnych akcjonariuszy tj. TFI Forum SA i/lub 4E Capital Sp. z o.o. S.K Panu Pawłowi Urbaniakowi przysługuje prawo do odprawy w wysokości 250.000 zł brutto - wypłata nastąpi w przypadku rezygnacji lub odwołania z zarządu Spółki.



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

Wynagrodzenie wypłacone, należne lub potencjalnie należne w okresie od 01.01.2017 r. do 31.12.2017 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]
<b>ZARZĄD SPÓŁKI</b>	<b>282,0</b>	
Tomasz Malicki	240,0	
Paweł Urbaniak	42,0	
Janusz Szymański	0,0	
<b>RADA NADZORCZA SPÓŁKI</b>	<b>128,5</b>	
Jan Pilch	40,5	
Krzysztof Bajolek	22,0	
Mateusz Rodzynekiewicz	22,0	
Katarzyna Klusa	22,0	
Izabella Jędrzejewska - Gołąb	22,0	
<b>ZARZĄD W SPÓŁKACH ZALEŻNYCH (SIMPLE CREATIVE PRODUCTS S.A.)</b>		<b>536,9</b>
Tomasz Malicki		360,0
Paweł Urbaniak		12,0
Janusz Szymański		164,9
<b>RADA NADZORCZA W SPÓŁKACH ZALEŻNYCH (SIMPLE CREATIVE PRODUCTS S.A.)</b>		<b>91,4</b>
Jan Pilch		42,2
Michał Wójcik		2,8
Krzysztof Bajolek		21,8
Katarzyna Klusa		21,8
Izabella Jędrzejewska - Gołąb		2,8

W grudniu 2013 r. został ustanowiony program motywacyjny na lata 2014-2017 dla pracowników kluczowych, w tym dla członków Zarządu. Informacje o programie zostały przedstawione w punkcie 19 niniejszego sprawozdania.

### 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 2017 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 31.12.2017 r.

Akcjonariusz	Liczba akcji	Wartość nominalna akcji	Udział % w kapitale zakładowym
<b>RADA NADZORCZA</b>			
Jan Pilch*	6 514 850	6 514 850	12,94%
Krzysztof Bajotek	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
<b>ZARZĄD</b>			
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

Po dniu bilansowym miały miejsce następujące zdarzenia:

1. Otrzymanie oferty na zakup 100% akcji Spółki Simple Creative Products S.A. (RB 5/2018)
2. Przegląd opcji strategicznych (RB 10/2018)

## 19. INFORMACJE O SYSTEMIE KONTROLI PROGRAMÓW PRACOWNICZYCH

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).

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

W dniu 22 maja 2017 r. Spółka podpisała z firmą Morison Finansista Sp. z o.o. umowę obejmującą badanie jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok 2017 i rok 2018 oraz umowę obejmującą przegląd jednostkowego i skonsolidowanego śródrocznego sprawozdania finansowego za I półrocze 2017 r. i I półrocze 2018 r (RB 9/2017). 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 134.000 zł netto.

W 2017 r. wypłacono firmie Morison Finansista Sp. z o.o. kwotę 25.000 zł netto (dwadzieścia pięć tysięcy 00/100) tytułem przeglądu jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego za I półrocze 2017 r.

W 2018 r. Spółka wypłaci firmie Morison Finansista Sp. z o.o. kwotę 42.000 zł netto (czterdzieści dwa tysiące 00/100) tytułem badania sprawozdania finansowego za rok 2017, oraz 25.000 zł netto (dwadzieścia pięć tysięcy 00/100) tytułem przeglądu sprawozdania finansowego za I półrocze 2018 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. INFORMACJA O SPORZĄDZENIU OŚWIADCZENIA NA TEMAT INFORMACJI NIEFINANSOWYCH

Informację o sporządzeniu sprawozdania na temat informacji niefinansowych zawarto jako odrębny załącznik do opublikowanego w dniu dzisiejszym Raportu Roczego – Gino Rossi S.A.

## 23. 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.

## 24. 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 determinującym 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

Słupsk, 27 kwietnia 2018 roku

## 25. OŚWIADCZENIE ZARZĄDU W SPRAWIE RZETELNOŚCI SPORZĄDZENIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

Zarząd Gino Rossi S.A. oświadcza, że wedle najlepszej wiedzy, roczne jednostkowe sprawozdanie finansowe za 2017 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

Słupsk, 27 kwietnia 2018 roku

## 26. 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 01.01.2017 r. do 31.12.2017 r. został wybrany zgodnie z przepisami prawa i jest nim: Morison Finansista Audit Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu, wpisana na listę krajową podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod numerem 255.

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

Słupsk, 27 kwietnia 2018 roku