

S O L A R

SOLAR COMPANY S.A.

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU SOLAR COMPANY S.A.
Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI I GRUPY KAPITAŁOWEJ SOLAR COMPANY S.A.
SPORZĄDZONE ZA ROK OBROTOWY 2019
(01.01.2019 – 31.12.2019)

Spis treści

1.	WPROWADZENIE.....	7
2.	OPIS DZIAŁALNOŚCI GRUPY KAPITAŁOWEJ SOLAR COMPANY S.A.	8
2.1.	Powiązania organizacyjne i kapitałowe Grupy Kapitałowej Solar Company S.A. z innymi podmiotami z określeniem jego głównych inwestycji krajowych i zagranicznych, w tym inwestycji kapitałowych dokonanych poza jego grupą jednostek powiązanych, wraz z opisem metod ich finansowania.....	8
2.3.	Opis zmian w organizacji oraz zasadach zarządzania Spółką i Grupą Kapitałową Solar Company S.A.	9
2.4.	Zaciągnięte i wypowiedziane w roku obrotowym 2019 umowy dotyczące kredytów i pożyczek	9
2.5.	Udzielone i otrzymane w roku obrotowym 2019 poręczenia i gwarancje Grupy Kapitałowej Solar Company S.A.	9
2.6.	Udzielone w roku obrotowym 2019 pożyczki, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek udzielonych podmiotom powiązanym Spółki, z podaniem co najmniej ich kwoty, rodzaju i wysokości stopy procentowej, waluty terminu wymagalności.....	10
2.7.	Informacje o rynkach zbytu, oraz informacje o źródłach zaopatrzenia.....	10
2.8.	Zawarte znaczące umowy dla działalności Grupy Kapitałowej, w tym znane Grupie umowy zawarte pomiędzy akcjonariuszami (wspólnikami), umowy ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji.....	11
2.8.1.	Umowy najmu	11
2.8.2.	Umowy franczyzowe.....	12
2.8.3.	Umowy ubezpieczenia	13
2.8.4.	Umowa z głównym dostawcą.....	13
2.9.	Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń, z określeniem, w jakim stopniu Spółka i Grupa jest na nie narażona.....	13
2.9.1.	Czynniki ryzyka związane z otoczeniem, w jakim Spółka i Grupa prowadzi działalność	13
2.9.2.	Czynniki ryzyka związane z działalnością Spółki i Grupy	15
2.10.	Zewnętrzne i wewnętrzne czynniki istotne dla rozwoju Solar Company S.A.	17
2.10.1.	Czynniki zewnętrzne.....	17
2.10.2.	Czynniki wewnętrzne	18
2.11.	Charakterystyka polityki w zakresie kierunków rozwoju Spółki i Grupy	19
2.12.	Działania podjęte w ramach realizacji strategii rozwoju Spółki i Grupy	20
2.13.	Ważniejsze zdarzenia mające znaczący wpływ na działalność oraz wyniki finansowe Grupy Kapitałowej spółki w roku obrotowym lub których wpływ jest możliwy w następnych latach.....	21
3.	AKCJE I KAPITAŁ ZAKŁADOWY SOLAR COMPANY S.A.	22
3.1.	Potencjalne zmiany w strukturze akcjonariatu.....	22
3.2.	Informacja o systemie kontroli programów akcji pracowniczych.....	23
3.3.	Informacje o nabyciu udziałów (akcji) własnych	23
3.4.	Informacja dotycząca emisji papierów wartościowych.....	23
4.	WŁADZE.....	24
4.1.	Skład i zmiany w składzie Zarządu i Rady Nadzorczej	24

4.2. Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiovych opartych na kapitale Grupy Kapitałowej Solar Company S.A., w tym programów opartych na obligacjach z prawem pierwszeństwa, zamiennych, warrantach subskrypcyjnych, wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych, odrębnie dla każdej z osób zarządzających i nadzorujących Grupę Kapitałową Solar Company S.A.....	24
4.3. Wszelkie umowy zawarte między Grupą Kapitałową Solar Company S.A. 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 Solar Company S.A. przez przejęcie	26
4.4. Wykaz akcji i udziałów podmiotów z Grupy Kapitałowej Solar Company S.A. oraz akcji i udziałów w podmiotach powiązanych w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących	26
5. PREZENTACJA SYTUACJI FINANSOWEJ	28
5.1. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych, ujawnionych w rocznym jednostkowym sprawozdaniu finansowym Solar Company S.A.	28
5.1.1. Sprawozdanie z całkowitych dochodów.....	28
5.1.2. Sprawozdanie z sytuacji finansowej.....	28
5.1.3. Sprawozdanie z przepływów pieniężnych.....	29
5.1.4. Zdarzenia o nietypowym charakterze	30
5.2. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych, ujawnionych w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy Kapitałowej Solar Company S.A.	30
5.2.1. Sprawozdanie z całkowitych dochodów	30
5.2.2. Sprawozdanie z sytuacji finansowej.....	31
5.2.3. Sprawozdanie z przepływów pieniężnych.....	32
5.2.4. Zdarzenia o nietypowym charakterze	32
5.3. 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.....	32
5.4. Perspektywa rozwoju działalności Grupy Kapitałowej Solar Company S.A.....	33
5.5. Ocena, wraz z jej uzasadnieniem, dotycząca zarządzania zasobami finansowymi, ze szczególnym uwzględnieniem zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań, oraz określenie ewentualnych zagrożeń i działań, jakie Grupa podjęła lub zamierza podjąć w celu przeciwdziałania tym zagrożeniom.	34
5.6. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych, w porównaniu do wielkości posiadanych środków, z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania tej działalności	34
5.7. Objasnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami na 2019 rok.....	35
5.8. Charakterystyka struktury aktywów i pasywów skonsolidowanego sprawozdania z sytuacji finansowej, w tym z punktu widzenia płynności Grupy Kapitałowej.....	35
5.9. Przedstawienie istotnych pozycji pozabilansowych w ujęciu podmiotowym, przedmiotowym i wartościowym	35
5.10. Opis struktury głównych lokat kapitałowych lub głównych inwestycji kapitałowych dokonanych w ramach grupy kapitałowej spółki w danym roku obrotowym.....	35
5.11. Przyjęte cele i metody zarządzania ryzykiem finansowym, łącznie z metodami zabezpieczenia istotnych rodzajów planowanych transakcji, dla których stosowana jest rachunkowość zabezpieczeń.....	35

6.	Oświadczenie Spółki dominującej na temat informacji niefinansowych.....	36
6.1.	Informacja na temat zasad zastosowanych przy sporządzaniu Oświadczenia.....	36
6.2.	Opis modelu biznesowego jednostki.....	36
6.3.	Opis polityk stosowanych przez jednostkę.....	37
6.3.1.	Polityka zagadnień społecznych.....	37
6.3.2.	Polityka pracownicza.....	39
6.3.3.	Polityka dotycząca środowiska naturalnego.....	41
6.3.4.	Polityka dotycząca poszanowania praw człowieka.....	41
6.3.5.	Polityka dotycząca przeciwdziałaniu korupcji.....	42
6.3.6.	Polityka różnorodności stosowana do organów administrujących, zarządzających i nadzorujących.....	42
6.4.	Opis istotnych ryzyk.....	42
6.5.	Kluczowe niefinansowe wskaźniki efektywności związane z działalnością jednostki.....	44
7.	Oświadczenie Grupy Kapitałowej na temat informacji niefinansowych.....	46
7.1.	Informacja na temat zasad zastosowanych przy sporządzaniu Oświadczenia.....	46
7.2.	Opis modelu biznesowego Grupy Kapitałowej.....	46
7.3.	Opis polityk stosowanych przez Grupę Kapitałową.....	47
7.3.1.	Polityka zagadnień społecznych.....	47
7.3.2.	Polityka pracownicza.....	49
7.3.3.	Polityka dotycząca środowiska naturalnego.....	51
7.3.4.	Polityka dotycząca poszanowania praw człowieka.....	52
7.3.5.	Polityka dotycząca przeciwdziałaniu korupcji.....	52
7.3.6.	Polityka różnorodności stosowana do organów administrujących, zarządzających i nadzorujących.....	52
7.4.	Opis istotnych ryzyk.....	52
7.5.	Kluczowe niefinansowe wskaźniki efektywności związane z działalnością Grupy.....	54
8.	ZASADY ŁADU KORPORACYJNEGO.....	56
8.1.	Wskazanie zbioru zasad ładu korporacyjnego.....	56
8.2.	Wskazanie zasad ładu korporacyjnego, od stosowania których Spółka odstąpiła.....	56
8.3.	Systemy kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych.....	58
8.4.	Akcjonariusze posiadający znaczne pakiety akcji.....	59
8.5.	Posiadacze papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne.....	59
8.6.	Ograniczenia w wykonywaniu prawa głosu.....	60
8.7.	Ograniczenia dotyczące przenoszenia prawa własności papierów wartościowych.....	60
8.8.	Opis zasad zmian Statutu Spółki.....	60
8.9.	Sposób działania walnego zgromadzenia i jego zasadnicze uprawnienia oraz opis praw akcjonariuszy i sposobu ich wykonywania.....	60
8.10.	Skład osobowy, jego zmiany oraz opis działania organów zarządzających, nadzorujących Solar Company S.A. w 2019 roku.....	62
8.11.	Zmiany w składzie organów zarządzających i nadzorujących po dniu 31 grudnia 2019 roku.....	65

8.12. Zasady dotyczące powoływania i odwoływania osób zarządzających oraz ich uprawnienia...	65
8.13. Polityka różnorodności stosowana do organów administrujących, zarządzających i nadzorujących.....	65
9. POZOSTAŁE INFORMACJE.....	66
9.1. Zmiany w strukturze Grupy Kapitałowej po dniu 31 grudnia 2019 roku.....	66
9.2. Zmiany w składzie organów zarządzających i nadzorujących po dniu 31 grudnia 2019 roku ...	66
9.3. Postępowania toczące się przed sądem, organem właściwym dla postępowań arbitrażowych lub organem administracji publicznej	66
9.4. Informacje o ważniejszych osiągnięciach w dziedzinie badań i rozwoju.....	66
9.5. Informacje dotyczące zagadnień środowiska naturalnego.....	67
9.6. Działalność sponsoringowa i charytatywna	67
9.7. Informacje dotyczące zatrudnienia.....	67
9.8. Polityka wynagrodzeń.....	67
9.9. Podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych	68

Poniższe sprawozdanie Zarządu Solar Company S.A. z działalności Spółki i Grupy Kapitałowej SOLAR COMPANY S.A. za rok obrotowy 2019 zostało sporządzone na podstawie Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim (Dz. U. z 2018 r. poz. 757) oraz Ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (t.j. Dz. U. z 2019 r. poz. 351 ze zm.)

Sprawozdanie Zarządu z działalności Solar Company S.A. za rok obrotowy 2019 oraz Sprawozdanie Zarządu Solar Company S.A. z działalności Grupy Kapitałowej Solar Company S.A. za rok obrotowy 2019 zostały sporządzone w formie niniejszego jednego dokumentu na podstawie § 71 ust. 8 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim oraz w korespondencji z art. 55 ust. 2a, zdanie ostatnie Ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości.

1. WPROWADZENIE

W skład Grupy Kapitałowej SOLAR COMPANY S.A. (dalej też: „Grupa” lub „Grupa Kapitałowa”) wchodzi Spółki Solar Company S.A. oraz Przedsiębiorstwo Handlowo-Uslugowe „Solar” Sp. z o.o.

SOLAR COMPANY S.A. (dalej też: „Spółka”, „Spółka dominująca”) powstała w wyniku przekształcenia SOLAR Company Ltd. spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w SOLAR COMPANY spółkę akcyjną na mocy uchwały Nadzwyczajnego Zgromadzenia Wspólników SOLAR Company Ltd. sp. z o.o. z dnia 14 kwietnia 2011 roku sporządzonej w formie aktu notarialnego przed notariuszem Wojciechem Cendrowskim (Rep. A nr 6650/2011).

Poprzednią formę prawną Spółki stanowiła spółka z ograniczoną odpowiedzialnością pod firmą SOLAR Company Ltd. sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu. Spółka ta została zawiązana w dniu 6 czerwca 1995 roku aktem notarialnym sporządzonym przez notariusza Olafa Peretiatkowicza w Kancelarii Notarialnej w Poznaniu (Rep. A nr 3682/95). Rejestracja spółki miała miejsce w dniu 19 września 1995 roku w Sądzie Rejonowym w Poznaniu w Wydziale XIV Gospodarczym – Rejestrowym pod numerem RHB 9848. Następnie w dniu 31 maja 2001 roku spółka została wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego – Rejestru Przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy w Poznaniu, XXI Wydział Gospodarczy KRS pod numerem KRS 0000016078.

Postanowieniem z dnia 29 kwietnia 2011 roku Sąd Rejonowy Poznań - Nowe Miasto i Wilda w Poznaniu, VIII Wydział Gospodarczy KRS postanowił o wpisie Spółki jako spółki akcyjnej do Krajowego Rejestru Sądowego – Rejestru Przedsiębiorców pod numerem KRS 0000385070. Wpis do Rejestru Przedsiębiorców KRS został dokonany dnia 02 maja 2011 roku.

Zgodnie ze Statutem Solar Company S.A. czas trwania Spółki jest nieoznaczony.

Przedmiot przeważającej działalności SOLAR COMPANY S.A. według Polskiej Klasyfikacji Działalności 2007 to 47.71.Z Sprzedaż detaliczna odzieży prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach.

Przedsiębiorstwo Handlowo-Uslugowe „Solar” Sp. z o.o. została zawiązana w dniu 17 października 1989 r. na czas nieoznaczony aktem notarialnym sporządzonym przez notariusza Urszulę Sterling w Państwowym Biurze Notarialnym w Poznaniu (Rep nr II 5622). Wpis do Rejestru Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy Nowe Miasto i Wilda Wydział VIII Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego został dokonany w dniu 18 kwietnia 2003 r. pod numerem KRS 0000158070.

Przychody ze sprzedaży w Spółce i Grupie przedstawiają poniższe tabele:

	Spółka		Grupa	
	1.1.-31.12.2019	1.1.-31.12.2018	1.1.-31.12.2019	1.1.-31.12.2018
Sprzedaż usług	342	322	342	322
Sprzedaż towarów	132 156	122 880	139 127	128 837
Sprzedaż materiałów	42	50	42	50
SUMA przychodów ze sprzedaży	132 539	123 252	139 510	129 209

Dane podane w tys. zł

	Spółka		Grupa	
	1.1.-31.12.2019	1.1.-31.12.2018	1.1.-31.12.2019	1.1.-31.12.2018
Sprzedaż klientom zewn. w Polsce	130 456	121 654	137 427	127 611
Sprzedaż klientom zewn. za granicą	2 083	1 598	2 083	1 598
SUMA	132 539	123 252	139 510	129 209

Dane podane w tys. zł

2. OPIS DZIAŁALNOŚCI GRUPY KAPITAŁOWEJ SOLAR COMPANY S.A.

Solar Company S.A. jest właścicielem marki Solar, jednej z najbardziej rozpoznawalnych na polskim rynku marek modowych skierowanych do kobiet i lidera wysokogatunkowych dzianin, oryginalnego wzornictwa i wysokiej jakości wykończenia. Spółka SOLAR COMPANY S.A. jako przedsiębiorstwo koncepcyjne prowadzi działalność w zakresie projektowania i opracowywania nowych wzorów kolekcji. Pod marką Solar sprzedawane są autorskie kolekcje odzieży damskiej oraz akcesoriów odzieżowych (torebki, paski, czapki, kapelusze, chusty, szaliki, rękawiczki, okulary przeciwsłoneczne, parasolki oraz biżuteria). Kolekcje marki tworzone są z myślą o kobietach aktywnych zawodowo, młodych duchem, dbających o swój wygląd, ceniących elegancję z odrobiną ekstrawagancji. Podstawą sukcesu marki Solar jest łączenie światowych trendów z oczekiwaniami polskich klientek. W ramach swoich kolekcji Spółka proponuje kilka całościowych linii o męskim i jednocześnie eleganckim charakterze, uzupełnionych o szeroką gamę akcesoriów. Każdego roku projektowane są trzy główne kolekcje obejmujące sezony: wiosna-lato, jesień-zima oraz karnawał, podzielone na mniejsze subkolekcje, dostosowane do odpowiednich miesięcy roku.

Odzież marki Solar sprzedawana jest w sieci sklepów detalicznych złożonej z krajowej sieci sklepów własnych z bieżącą kolekcją (62 salony na koniec 2019 r.) oraz sklepów outletowych (8 sklepów, stan na koniec 2019 r.), we własnym sklepie internetowym, w sklepach franczyzowych depozytowych w Polsce (18 sklepów na koniec 2019 r.) oraz franczyzowych dystrybucyjnych zagranicznych (na koniec 2019 r. jeden w Niemczech oraz jeden w Luxemburgu), a także w kilkudziesięciu multibrandowych sklepach partnerskich krajowych i kilkunastu zagranicznych.

PHU Solar Sp. z o.o. dokonuje zakupów tkanin na rynku europejskim dla potrzeb produkcji odzieży.

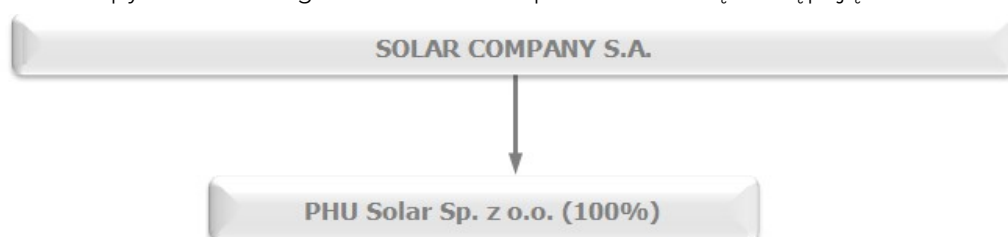
2.1. Powiązania organizacyjne i kapitałowe Grupy Kapitałowej Solar Company S.A. z innymi podmiotami z określeniem jego głównych inwestycji krajowych i zagranicznych, w tym inwestycji kapitałowych dokonanych poza jego grupą jednostek powiązanych, wraz z opisem metod ich finansowania

Na dzień 31 grudnia 2018 roku oraz 31 grudnia 2019 roku w skład Grupy Kapitałowej SOLAR COMPANY S.A. wchodziły następujące podmioty:

Nazwa podmiotu	Siedziba	Przedmiot działalności	Metoda konsolidacji	Procentowy udział Spółki dominującej w kapitale podstawowym
Podmiot dominujący				
SOLAR COMPANY S.A.	Poznań	Sprzedaż detaliczna oraz hurtowa odzieży		
Spółki zależne bezpośrednio i pośrednio				
PHU Solar sp. z o.o.	Poznań	Sprzedaż hurtowa tkanin	Pełna	100%

Spółki Grupy nie posiadają oddziałów. W analizowanym okresie zmiany w składzie Grupy Kapitałowej SOLAR COMPANY S.A. nie występowały.

Schemat Grupy na dzień 31 grudnia 2019 roku przedstawia się następująco:



2.2. Opis transakcji zawartych przez Spółki Grupy z podmiotami powiązanymi, na innych warunkach niż rynkowe

W 2019 roku Spółki Grupy Kapitałowej SOLAR COMPANY S.A. nie zawarły umowy transakcyjnej z jednostkami powiązanymi odbiegającej od rynkowych i rutynowych umów zawieranych na warunkach rynkowych.

2.3. Opis zmian w organizacji oraz zasadach zarządzania Spółką i Grupą Kapitałową Solar Company S.A.

W roku obrotowym 2019 nie nastąpiły zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem Spółki oraz spółki zależnej.

2.4. Zaciągnięte i wypowiedziane w roku obrotowym 2019 umowy dotyczące kredytów i pożyczek

Żadna ze spółek Grupy Kapitałowej SOLAR COMPANY S.A. nie zaciągała ani nie wypowiedzała umów dotyczących kredytów i pożyczek w 2019 roku, a na koniec okresu sprawozdawczego objętego sprawozdaniem nie posiadała kredytów bankowych i pożyczek.

2.5. Udzielone i otrzymane w roku obrotowym 2019 poręczenia i gwarancje Grupy Kapitałowej Solar Company S.A.

Spółki Grupy na koniec okresu sprawozdawczego 2019 jak i okresu sprawozdawczego 2018 nie posiadały kredytów i pożyczek.

W dniu 5 czerwca 2019 r. Spółka dominująca zawarła umowę ramową nr 06/113/19/Z/GL z mBank S.A. dającą możliwość korzystania z linii na gwarancje terminowej płatności wynikających z zawartych umów najmu w PLN i EUR w wysokości do 5 000 tys. zł.

Zabezpieczeniem wystawionych przez mBank S.A. gwarancji złożonym przez Spółkę dominującą są:

- wpłacone kaucje o łącznej kwocie na dzień 31.12.2019 r. wynoszącej 1 500 tys. zł,
- weksle in blanco.

W dniu 11 lipca 2019 r. Spółka dominująca zawarła Umowę Linii Gwarancyjnej Nr S/30/06/2019/1056/K/LG Bankiem Ochrony Środowiska S.A. dającą możliwość korzystania z linii na gwarancje czynszowe lub dobrego wykonania umowy najmu dla właścicieli wynajmowanych powierzchni handlowych w walucie PLN i EUR w wysokości do 3 500 tys. zł. Aneksiem z dnia 12.02.2020 r. wysokość limitu została obniżona do 2 700 tys. zł.

Zabezpieczeniem tej linii ustanowionymi przez Spółkę dominującą są:

- wpłacone kaucje o łącznej kwocie na dzień 31.12.2019 r. wynoszącej 480 tys. zł,
- pełnomocnictwo i zastaw finansowy do rachunku bankowego,
- oświadczenie o poddaniu się egzekucji,
- weksle in blanco,
- zastaw rejestrowy na zapasach stanowiących własność Solar Company S.A. do najwyższej sumy zabezpieczenia w kwocie 3 000 tys. zł wraz z cesją praw z polisy ubezpieczenia tych zapasów. W dniu 23.07.2019 r. Sąd Rejonowy dokonał wpisu tego zastawu w Rejestrze Zastawów na rzecz BOŚ S.A.

Wszystkie gwarancje wystawione przez Alior Bank S.A. w ramach Umowy Kredytowej nr U0003210990693 Wielowalutowego Limitu Wierzytelności wygasły z upływem dnia 30.06.2019 r., a wszystkie zabezpieczenia zostały zwolnione po tej dacie.

Wykorzystanie limitów przedstawia się następująco (w tys. zł):

Wyszczególnienie	31.12.2019	31.12.2018
Wartość udzielonych przez Alior Bank S.A. gwarancji	-	7 384
Wartość udzielonych przez BOŚ S.A. gwarancji	2 286	-
Wartość udzielonych przez mBank S.A. gwarancji	4 696	-
Razem:	6 982	7 384

2.6. Udzielone w roku obrotowym 2019 pożyczki, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek udzielonych podmiotom powiązanim Spółki, z podaniem co najmniej ich kwoty, rodzaju i wysokości stopy procentowej, waluty terminu wymagalności

Spółki Grupy Kapitałowej SOLAR COMPANY S.A. nie udzieliły w 2019 roku pożyczek podmiotom powiązanim i niepowiązanim.

2.7. Informacje o rynkach zbytu, oraz informacje o źródłach zaopatrzenia

Solar jest jedną z wiodących na polskim rynku marek modowych skierowanych do kobiet. Grupa Solar dzięki wieloletniemu doświadczeniu i kompetencjom w zakresie projektowania i sprzedaży autorskich kolekcji odzieży damskiej oraz dodatków odzieżowych, może bazować na stabilnej grupie odbiorców. Zdecydowaną większość odbiorców produktów marki SOLAR stanowią klienci indywidualni, a mianowicie kobiety aktywne zawodowo, młode duchem, dbające o swój wygląd, ceniące elegancję z odrobiną ekstrawagancji.

Głównym obszarem działalności Grupy Solar jest projektowanie i sprzedaż odzieży damskiej oraz dodatków odzieżowych (torebki, paski, czapki, kapelusze, chusty, szaliki, rękawiczki, okulary przeciwsłoneczne, parasolki oraz biżuteria – korale, bransoletki i inne) sprzedawanych pod marką Solar zarówno w sklepach własnych, jak i w sieci sklepów partnerskich i franczyzowych w kraju i za granicą.

Spółka SOLAR COMPANY S.A. jako przedsiębiorstwo koncepcyjne prowadzi działalność w zakresie projektowania i opracowywania nowych wzorów kolekcji. Modele kolekcji przeznaczone do produkcji w Polsce wykonywane są we własnej wzorcowni Spółki. Ostateczne modele produkcyjne zatwierdzane są przez dział projektowy.

W oparciu o zapotrzebowanie zgłoszone przez poszczególnych odbiorców Spółki (sklepy własne, sklepy franczyzowe oraz sklepy partnerskie) oraz własne rozeznanie rynku, Spółka opracowuje plan kolekcji oraz składa zamówienie do „Grutex” A.P.H. Jolanta Gruszka, który zajmuje się organizacją produkcji zamówionej odzieży. Wyroby gotowe nabywane są przez SOLAR COMPANY S.A. w celu sprzedaży w sklepach własnych sieci Solar oraz do sieci franczyzowej i partnerskiej.

Podział na obszary geograficzne, związane z prowadzeniem działalności na podstawie lokalizacji rynków zbytu:

- rynek krajowy (Polska),
- pozostałe kraje.

Odbiorcami produktów SOLAR COMPANY S.A. są klienci indywidualni, jak również firmy zajmujące się handlem odzieżą damską, z którymi Spółka ma podpisane stosowne umowy.

PHU Solar Sp. z o.o. dokonuje zakupów tkanin głównie na rynku europejskim i sprzedaje je polskim producentom odzieży.

W roku 2019 nie było odbiorcy, do którego sprzedaż Grupy Kapitałowej SOLAR COMPANY S.A. wynosiłaby co najmniej 10% przychodów ze sprzedaży.

2.8. Zawarte znaczące umowy dla działalności Grupy Kapitałowej, w tym znane Grupie umowy zawarte pomiędzy akcjonariuszami (wspólnikami), umowy ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji

W ocenie Zarządu SOLAR COMPANY S.A. przedstawione poniżej umowy, pomimo iż część z nich nie przekracza 10% wartości kapitałów własnych Spółki ani Grupy, mają istotne znaczenie przede wszystkim z uwagi na charakter prowadzonej przez Grupę Kapitałową SOLAR COMPANY S.A. działalności.

2.8.1. Umowy najmu

Z uwagi na specyfikę działalności Grupy i z uwagi na wybrany sposób prowadzenia działalności oparty na prowadzeniu sprzedaży w sklepach własnych w wynajętych lokalach handlowych w starannie wybranych przez Grupę centrach handlowych – do najliczniejszej grupy umów zawartych w toku normalnego działania zaliczają się umowy najmu z właścicielami danego centrum handlowego.

Na dzień 31.12.2019 r. Spółka i Grupa jest stroną 70 umów najmu lokali handlowych w centrach handlowych, których łączna wartość jest istotna dla sprawozdania finansowego i ich skala została przedstawiona w notach 12 i 37 jednostkowego sprawozdania finansowego za rok 2019 oraz notach 13 i 39 skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy za rok 2019 (prawie wszystkie umowy najmu są rozpoznane jako umowy leasingu zgodnie z MSSF 16).

Poniżej przedstawiono zestawienie umów najmu lokali handlowych w centrach handlowych (nowe umowy oraz aneksy do umów wcześniejszych) zawartych przez Solar Company S.A. w 2019 roku:

Lp.	Centrum handlowe	Termin końca umowy
1	Gdynia Klif – przedłużenie	2022.04.30
2	Warszawa Arkadia – przedłużenie	2024.07.29
3	Piotrków Trybunalski Focus - przedłużenie	2021.07.29
4	Katowice 3 Stawy- przedłużenie	2022.08.31
5	Olsztyn Warmińska - przedłużenie	2020.09.04
6	Legnica Piastów - przedłużenie	2022.09.30
7	Częstochowa Jurajska - przedłużenie	2022.10.03
8	Słupsk Jantar- przedłużenie	2024.11.14
9	Kraków Bonarka - przedłużenie	2024.11.21
10	Wrocław Auchan - przedłużenie	2021.11.26
11	Łódź Port - przedłużenie	2023.01.21
12	Gdańsk Manhattan - przedłużenie	2023.03.03 z możliwością wcześniejszego zakończenia
13	Toruń Copernicus - przedłużenie	2025.03.12

14	Poznań Marcelin - przedłużenie	2025.03.16
15	Poznań Plaza- przedłużenie	2025.05.31
16	Gdańsk Outlet - przedłużenie	2025.10.31
17	Kraków M1 – nowy sklep	2024.04.03

Ponadto Spółki Grupy najmują powierzchnie biurowo-magazynowe w siedzibie w Poznaniu od Pasta Sp. z o.o. W trakcie roku 2019 została rozliczona całość wpłaconych wynajmującemu przez Solar Company S.A. zaliczek przez pokrycie bieżących kosztów czynszu w trakcie roku 2019.

2.8.2. Umowy franczyzowe

Spółka dominująca współpracuje z siecią sklepów franczyzowych, zlokalizowanych zarówno na terenie kraju, jak i poza jego granicami. W tym celu zawiera umowy franczyzy dystrybucyjnej albo depozytowej z podmiotami posiadającymi prawo do dysponowania lokalem o ustalonym przez Spółkę standardzie. Spółka udostępnia „know-how” i prawo korzystania ze znaku towarowego Solar oraz prowadzi sprzedaż towarów marki SOLAR tym odbiorcom. Wszystkie umowy zawarte są na modelowym wzorze, którego główne postanowienia zostały opisane poniżej.

Umowy franczyzy określają zasady i warunki prowadzenia przez Franczyzobiorcę sprzedaży detalicznej wyłącznie produktów SOLAR oraz zezwolenia na korzystanie z wiedzy i sposobu działania Spółki.

Na podstawie umowy Franczyzobiorca jest uprawniony do korzystania ze znaku towarowego Solar w związku z prowadzonym sklepem, wykorzystywania technik reklamowych i marketingowych SOLAR COMPANY S.A., pomocy doradczo-organizacyjnej związanej z wyposażeniem i wyglądem sklepu, doбором personelu oraz korzystania z „know-how” SOLAR COMPANY S.A. w odniesieniu do sprzedaży. Spółka gwarantuje Franczyzobiorcy pierwszeństwo działania na danym terenie w zakresie przedmiotu umowy.

Franczyzobiorca zobowiązany jest do osiągania jak najlepszych wyników sprzedaży detalicznej produktów marki SOLAR (prowadzonej we własnym imieniu i na własny rachunek w modelu franczyzy dystrybucyjnej albo w imieniu i na rzecz Franczyzodawcy za wynagrodzeniem prowizyjnym w modelu depozytowym), a także w modelu dystrybucyjnym do uiszczania na rzecz Spółki bieżących opłat franczyzowych, obliczanych i uiszczanych co 3 pełne miesiące kalendarzowe.

W modelu depozytowym towar oferowany w sklepie franczyzowym jest własnością Spółki, a sprzedaż konsumentom ewidencjonowana jest na kasie fiskalnej Spółki.

Umowy przewidują również obowiązek naprawienia szkody wynikłej z zawinionego niewykonania lub nienależytego wykonania umownych zobowiązań przez którąkolwiek ze stron oraz obowiązek zapłaty kar umownych przez Franczyzobiorcę na rzecz Spółki w przypadku naruszenia obowiązków określonych umową.

Zgodnie z zapisami umowy, w przypadku chęci przedłużenia współpracy franczyzowej po wygaśnięciu podpisanej umowy, Franczyzobiorca zobowiązany jest do uiszczenia na rzecz Spółki opłaty związanej z dalszym udzielaniem franczyzy.

Spółce Solar Company S.A. przysługuje prawo rozwiązania umowy ze skutkiem natychmiastowym w przypadkach naruszenia przez Franczyzobiorcę wskazanych w umowie istotnych obowiązków.

Poniżej przedstawiono zestawienie zawartych w 2019 roku umów w formule depozytowej, będących zmianą formuły z dystrybucyjnej na depozytową w poniższych sklepach:

Lp.	Lokalizacja	Data zawarcia umowy	Okres obowiązywania umowy
1	Świdnica	2019-01-02	5 lat
2	Piła	2019-03-15	5 lat

Po zawarciu tych umów Spółka i Grupa były stroną 18 umów franczyzy depozytowej.

Na koniec 2019 r. w formule franczyzy dystrybucyjnej funkcjonowały sklepy w Luksemburgu i Lubece (Niemcy).

2.8.3. Umowy ubezpieczenia

Na podstawie umów ubezpieczenia zawartych z Aviva Towarzystwo Ubezpieczeń Ogólnych S.A w Warszawie, SOLAR COMPANY S.A. posiada ochronę ubezpieczeniową obejmującą ubezpieczenie mienia od wszystkich ryzyk utraty lub uszkodzenia zgodnie z OWU Aviva z dnia 22.12.2016 r. wraz z dodatkowymi klauzulami. Łączna suma ubezpieczenia z tego tytułu wynosi 27.290 tys. zł. Ponadto SOLAR COMPANY S.A. posiada ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej deliktowo-kontraktowej za szkody osobowe i rzeczowe wyrządzone osobom trzecim w związku z prowadzoną działalnością i posiadaniem rzeczy do kwoty 10.000.000 zł.

Ubezpieczenie z powyższych tytułów obowiązuje do dnia 23 sierpnia 2020 roku. Wszystkie polisy ubezpieczeniowe są corocznie odnawiane.

W 2019 roku Spółki Grupy Kapitałowej SOLAR COMPANY S.A. nie zawarły znaczących poszczególnych umów współpracy lub kooperacji. Nie są też znane Grupie Kapitałowej SOLAR COMPANY S.A. żadne umowy znaczące zawierane pomiędzy akcjonariuszami a Spółką czy spółką zależną.

2.8.4. Umowa z głównym dostawcą

W trakcie roku 2019 Spółka i Grupa kontynuowały współpracę z głównym dostawcą „Grutex” A.P.H. Jolanta Gruszka na podstawie umowy o współpracy z 28.07.2009 r.

Zgodnie z postanowieniami tej umowy o współpracy Spółka dominująca składa u Dostawcy zamówienia na dostarczenie odzieży damskiej oraz dodatków marki Solar, które wykonane są z zaakceptowanych przez Spółkę dominującą materiałów, na podstawie przekazanej przez Spółkę dominującą dokumentacji technicznej, w tym w szczególności projektów odzieży. Dostawca zobowiązuje się do dostarczenia zamówionych przez Spółkę dominującą wyrobów gotowych, wykonanych z materiałów zaakceptowanych przez Spółkę dominującą, w sposób zgodny z zamówieniem i dokumentacją techniczną, w tym w szczególności z przekazanymi projektami.

2.9. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń, z określeniem, w jakim stopniu Spółka i Grupa jest na nie narażona

Opisane poniżej czynniki dotyczą zarówno Spółki, jak i Grupy o ile nie zaznaczono inaczej.

2.9.1. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem, w jakim Spółka i Grupa prowadzi działalność

- Ryzyko epidemiologiczno-społeczne

Opisane w rozdziałach 6.4 i 7.4.

- Ryzyko płynności

Ryzyko istotnego pogorszenia płynności istnieje w sytuacji zamknięcia sklepów decyzją władz państwowych w związku z epidemią choroby zakaźnej (jak COVID-19).

- Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną na rynkach działalności

Sytuacja finansowa Spółki i Grupy jest uzależniona od sytuacji ekonomicznej w Polsce oraz w krajach, w których Spółka i Grupa prowadzi działalność operacyjną. W analizowanym okresie Spółka

prowadziła sprzedaż zagraniczną do Niemiec, USA, Luksemburgu, Litwy, Łotwy, Rosji, Ukrainy, Słowacji, Białorusi. Na generowane wyniki finansowe wpływ miały m.in.: tempo wzrostu PKB, zmiany kursów walutowych, poziom inflacji, stopa bezrobocia, polityka fiskalna państwa oraz siła nabywcza pieniądza na wymienionych rynkach. Wymienione czynniki miały wpływ na kształtowanie się poziomu płac realnych, budżetów gospodarstw domowych, poziomu zamożności społeczeństwa oraz kształtują tzw. wskaźniki koniunktury konsumenckiej, co z kolei wpływało na nawyki zakupowe społeczeństwa i wielkość popytu na oferowane towary.

➤ Ryzyko związane z konkurencją

Branża dystrybucji odzieży damskiej, w której Spółka i Grupa prowadzi działalność operacyjną, charakteryzuje się wysoką konkurencyjnością. Równoległe z rozwojem makroekonomicznym kraju i poprawą sytuacji ekonomicznej konsumentów wzrasta chłonność rynku, co z kolei przyciąga na polski rynek konkurencyjne podmioty zagraniczne. Presja konkurencyjna daje się zaobserwować także w segmentach średnim i wyższym, w którym uplasowana jest marka Solar. Można się spodziewać, że wraz ze wzrostem stopnia nasycenia rynku walka konkurencyjna pomiędzy poszczególnymi podmiotami będzie się nasilać, także w związku z ekspansją firm zagranicznych na rynek polski. Ponadto silnie konkurencyjna sytuacja rynkowa może sprzyjać przejęciom słabszych podmiotów przez konkurentów i w konsekwencji doprowadzić do konsolidacji rynku.

Wzmocnienie presji konkurencyjnej w branży odzieżowej może w konsekwencji wpłynąć negatywnie na wielkość przychodów oraz marż realizowanych przez Spółkę i Grupę.

➤ Ryzyko związane z kształtowaniem się kursów walutowych

Znacząca większość przychodów Spółki i Grupy realizowana jest w walucie krajowej (w roku 2019 sprzedaż zagraniczna stanowiła około 2% sprzedaży ogółem) natomiast część ponoszonych kosztów – bezpośrednio czynszów sklepowych, a pośrednio kosztów zakupu tkanin do produkcji krajowej - denominowana jest w EUR. Ewentualne negatywne wahania kursu EUR (wzmocnienie EUR względem waluty polskiej) mogą mieć wpływ na poziom bieżących kosztów utrzymania placówek handlowych (kosztów wyceny zobowiązań z tytułu leasingu lokali handlowych oraz odsetek od tych zobowiązań) oraz kosztu zakupu tkanin, a tym samym na rentowność prowadzonej działalności operacyjnej. Na wyniki uzyskiwane przez Spółkę i Grupę może mieć wpływ także kurs USD w związku z tym, że jest to zwyczajowa waluta płatności za towary produkowane na Dalekim Wschodzie. W przypadku aprecjacji USD istnieje ryzyko wzrostu cen zakupu towarów, co ma negatywny wpływ na wynik, natomiast w przypadku deprecjacji kursu dolara amerykańskiego istnieje szansa uzyskania niższych cen zakupu co daje pozytywny wpływ na wynik.

➤ Ryzyko stóp procentowych

Spółka i Grupa jest stroną umów leasingowych opartych o zmienne stopy procentowe. Istnieje ryzyko, iż ewentualny wzrost rynkowych stóp procentowych w Polsce przyczyni się do wzrostu bieżących kosztów finansowych Spółki i Grupy w przypadku zaciągnięcia nowego zadłużenia.

➤ Ryzyko zmian w trendach mody

Opisane w rozdziałach 6.4 i 7.4.

➤ Ryzyko związane z warunkami pogodowymi

Asortymenty Spółki i Grupy oferowane są w sklepach w okresach sezonowych, obejmujących sezony: wiosna-lato, jesień-zima oraz karnawał. W przypadku wystąpienia warunków pogodowych innych niż przeciętne w danym sezonie (np. długa i ciepła jesień, krótka zima) może wpłynąć na długość trwania tego sezonu sprzedaży, co w krótkim okresie może przełożyć się na zmniejszenie realizowanych marż oraz negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe. W długim okresie warunki pogodowe nie mają istotnego wpływu na sytuację operacyjną i finansową.

➤ Ryzyko związane z dostępnością nowych lokalizacji

Istotnym czynnikiem warunkującym powodzenie realizacji strategii rozwoju Spółki i Grupy,

zakładającej m.in. rozwój sieci sprzedaży w kraju i za granicą, jest dostępność nowych atrakcyjnych lokalizacji dla potrzeb salonów sprzedaży. Dostępność nowych lokalizacji ma bezpośredni związek z sytuacją na rynku nieruchomości komercyjnych oraz dostępnością finansowania dłużnego na potrzeby tego typu przedsięwzięć. W razie wystąpienia niekorzystnych trendów na rynku nieruchomości komercyjnych może dojść do opóźnień lub nawet wstrzymania budowy nowych wielkopowierzchniowych obiektów handlowych.

Ograniczona dostępność atrakcyjnych lokali lub też związane z tym zwiększone koszty czynszu mogą wywrzeć negatywny wpływ na działalność operacyjną, wyniki finansowe oraz perspektywy rozwoju.

- Ryzyko związane z preferencjami konsumentów

Opisane w rozdziałach 6.4 i 7.4.

- Ryzyko zmiany przepisów prawa oraz sposobu ich interpretacji i stosowania

Zagrożeniem dla działalności Spółki i Grupy jest niestabilność systemu prawnego w Polsce. Często zmieniające się przepisy i ich wykładnia istotnie utrudniają prowadzenie działalności gospodarczej oraz znacznie ograniczają przewidywalność wyników finansowych. Zmienność przepisów prawa dotyczy zwłaszcza prawa podatkowego. Istnieje możliwość nałożenia na spółki Grupy dodatkowych opłat i podatków, jak np. podatku handlowego. Praktyka organów skarbowych, jak i orzecznictwo sądowe w tej dziedzinie nie są jednolite. W przypadku przyjęcia przez organy podatkowe niekorzystnej interpretacji przepisów podatkowych, trzeba liczyć się z negatywnymi konsekwencjami dla działalności Spółki dominującej i jej spółki zależnej, ich sytuacji finansowej i perspektyw rozwoju.

Ryzykiem są także zmiany przepisów w innych dziedzinach prawa, w tym m.in. prawie celnym, i innych aktów prawnych odnoszących się do działalności Spółki i Grupy. Jednakże zmiany warunków gospodarowania w tym zakresie będą miały wpływ na wszystkie podmioty gospodarcze tej branży funkcjonujące na rynku.

- Ryzyko utraty sprzedaży realizowanej dotychczas w niedziele

Dodatkowym czynnikiem ryzyka dla Spółki i Grupy jest wprowadzany i rozszerzany z kolejnym rokiem zakaz handlu w niedziele – brak możliwości handlu w te dni oraz możliwa zmiana nawyków zakupowych klientów mogą spowodować utratę części sprzedaży realizowanej wcześniej w niedziele obejmowane w kolejnych latach zakazem handlu lub też spowodować utratę potencjalnej sprzedaży możliwej do zrealizowania w te dni.

2.9.2. Czynniki ryzyka związane z działalnością Spółki i Grupy

- Ryzyko związane z procesem produkcji i terminowością dostaw

Proces produkcyjny w branży odzieżowej jest stosunkowo długi. Kolekcje dostarczane do sklepów w danym sezonie projektowane są z co najmniej półrocznym wyprzedzeniem. Realizacja procesu produkcyjnego zlecona jest do „Grutex” A.P.H. Jolanta Gruszka. Poszczególne partie kolekcji dostarczane są do sklepów Spółki dominującej, w krótkich odstępach czasu, co wymaga wysokiej efektywności procesów logistycznych oraz terminowości dostaw, co może stanowić szczególne wyzwanie w odniesieniu do dostaw realizowanych z obszarów objętych epidemią choroby zakaźnej. Ewentualne opóźnienia w realizacji dostaw mogłyby wywrzeć negatywny wpływ na sprzedaż, a tym samym osiągnięte wyniki finansowe.

- Ryzyko związane z sezonowością

W działalności Spółki i Grupy występuje zauważalna sezonowość wysokości popytu, marży i sprzedaży. Wynika to ze specyfiki branży odzieżowej, uzależnionej od aktualnych trendów mody i panujących warunków pogodowych. W branży odzieżowej nasilenie popytu i zwiększenie sprzedaży następuje zwykle w okresie zmian pór roku, co jest połączone z wprowadzaniem do sklepów nowych kolekcji. Marże realizowane w danym sezonie (marzec-maj i wrzesień-listopad) są znacząco wyższe niż w okresie wyprzedaży (czerwiec-sierpień oraz grudzień-luty). Przychody ze sprzedaży są najwyższe w IV kwartale, a najniższe w I kwartale. Z kolei w okresach wyprzedaży następuje

zmniejszenie realizowanych marż oraz spadek zasobów magazynowych. Jest to zjawisko charakterystyczne dla całej branży odzieżowej. Zjawisko sezonowości ma wpływ na marże i wyniki finansowe realizowane w poszczególnych miesiącach i kwartałach oraz wpływa na zróżnicowane zapotrzebowanie na kapitał obrotowy.

➤ Ryzyko płynności

W przypadku okresowego znaczącego spadku sprzedaży Spółka i Grupa może doświadczyć niedoborów gotówki, co wiąże się z ryzykiem zmniejszenia sieci sklepów, a w konsekwencji może spowodować wzrost stanu zapasów i dalsze zmniejszenie posiadanych środków pieniężnych. Innym ryzykiem znaczącego pogorszenia się płynności byłby brak możliwości korzystania z gwarancji bankowych zabezpieczających wynajmującym płatności z tytułu zawartych umów najmu – istniałaby wtedy konieczność wpłaty kaucji dla wynajmujących o istotnej wartości.

➤ Ryzyko operacyjne związane z działalnością Grupy

Spółka i Grupa posiada wdrożoną politykę jakości oraz określone procedury działania. Niemniej, Spółka i Grupa podlega ryzyku poniesienia szkody lub nieprzewidzianych kosztów spowodowanych przez niewłaściwe lub zawodne procedury wewnętrzne, ludzi, systemy operacyjne lub zdarzenia zewnętrzne, szkody w aktywach, oszustwa, bezprawne działania lub zaniechania pracowników lub innych podmiotów, za których działania lub zaniechania Spółka i Grupa ponosi odpowiedzialność.

➤ Ryzyko utraty doświadczonej kadry, w tym menedżerskiej oraz trudności w pozyskaniu nowych pracowników

Opisane w rozdziałach 6.4 i 7.4.

➤ Ryzyko związane z transakcjami z podmiotami powiązаныmi

Spółka dominująca oraz jej spółka zależna zawierały i będą w przyszłości zawierać transakcje jako podmioty powiązane. Ponadto spółki Grupy zawierają transakcje także z innymi podmiotami powiązаныmi. W opinii Zarządu Spółki dominującej wszystkie tego typu transakcje zostały zawarte na warunkach rynkowych. Nie można jednak wykluczyć ryzyka zakwestionowania przez organy podatkowe rynkowego charakteru ww. transakcji, co mogłoby skutkować wzrostem zobowiązań podatkowych Spółki i Grupy.

➤ Ryzyko kredytowe

Ryzyko kredytowe (ryzyko handlowe) związane jest z sytuacją, w której klient lub kontrahent Spółki i Grupy nie spełni obowiązków wynikających z umowy. Zaistnienie tego typu okoliczności może przyczynić się do poniesienia przez Spółkę i Grupę straty finansowej. Ryzyko kredytowe dotyczące należności od głównego dostawcy „Grutex” A.P.H. Jolanta Gruszka opisane jest w nocie nr 41 do jednostkowego oraz nocie nr 43 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

➤ Ryzyko lokalizacji sklepów

Najatrakcyjniejszymi lokalizacjami dla nowych sklepów - zarówno własnych, jak i franczyzowych – z punktu widzenia Spółki i Grupy w Polsce są lokale w nowoczesnych centrach i galeriach handlowych. W przypadku niewłaściwego rozpoznania potencjału rozpatrywanej lokalizacji istnieje ryzyko, że nowo otwarty sklep nie zrealizuje zakładanego poziomu sprzedaży bądź też nastąpi to w dłuższym niż zakładany horyzoncie czasowym. Ponadto ewentualne ograniczenia w podaży i dostępności nowych powierzchni handlowych w atrakcyjnych lokalizacjach lub też wygaśnięcie i nieprzedłużenie umów najmu w istniejących lokalizacjach może spowodować, że konieczne będzie czasowe ograniczenie działalności na danym obszarze lub też pozyskanie atrakcyjnych lokalizacji będzie wiązało się ze zwiększonymi kosztami. Wystąpienie którejkolwiek z powyższych okoliczności mogłoby wywrzeć negatywny wpływ na osiągnięte wyniki finansowe.

➤ Ryzyko awarii systemów informatycznych oraz aktów cyberprzemocy

Opisane w rozdziałach 6.4 i 7.4.

➤ Ryzyko wzrostu kosztów produkcji u dostawców

Spółka i Grupa realizuje produkcję odzieży w formie outsourcingu, co jest powszechną praktyką w branży odzieżowej. Zwyczajową walutą rozliczenia transakcji za zamówione towary, w szczególności produkowane na Dalekim Wschodzie jest USD. W przypadku aprecjacji USD istnieje zatem ryzyko wzrostu cen zakupu towarów, co ma negatywny wpływ na wynik, natomiast w przypadku deprecjacji kursu dolara amerykańskiego istnieje szansa uzyskania niższych cen zakupu co daje pozytywny wpływ na wynik.

➤ Ryzyko związane z zewnętrznymi kanałami dystrybucji

Opisane w rozdziałach 6.4 i 7.4.

➤ Ryzyko związane z powiązaniem rodzinnymi pomiędzy członkami organów Spółki i Grupy

Istnienie powiązań rodzinnych między członkami organów Spółki i Grupy rodzi potencjalne ryzyko oddziaływania na funkcjonowanie Zarządu i Rady Nadzorczej, a tym samym możliwość wystąpienia potencjalnego konfliktu interesów związanych z prawidłowym sprawowaniem nadzoru nad organem, w którego skład wchodzi osoby spokrewnione i powinowate.

Pomiędzy członkami organów Spółki i Grupy występują następujące powiązania rodzinne:

- pomiędzy panem Stanisławem Antonim Bogackim (Prezesem Zarządu Solar Company S.A. oraz Członkiem Zarządu PHU Solar Sp. z o.o.) a członkami Rady Nadzorczej SOLAR COMPANY S.A. występują następujące powiązania rodzinne: pan Stanisław Wojciech Bogacki (członek Rady Nadzorczej) jest synem pana Stanisława Antoniego Bogackiego;

2.10. Zewnętrzne i wewnętrzne czynniki istotne dla rozwoju Solar Company S.A.

Rozwój Spółki i Grupy Solar warunkują zarówno czynniki zewnętrzne, niezależne od Spółki i Grupy Solar, jak i czynniki wewnętrzne, związane bezpośrednio z działalnością Spółki i Grupy. W opinii Zarządu Solar Company S.A. wymienione poniżej czynniki należą do najważniejszych czynników mających wpływ na rozwój Spółki i Grupy.

Opisane poniżej czynniki dotyczą zarówno Spółki jak i Grupy o ile nie zaznaczono inaczej.

2.10.1. Czynniki zewnętrzne

➤ Sytuacja epidemiologiczno-społeczna

Na sytuację oraz rozwój Spółki i Grupy negatywny wpływ mają czynniki związane z epidemią poważnych chorób zakaźnych jak COVID-19. Zalecane czy wymuszone przepisami prawa unikanie kontaktów społecznych powoduje zmniejszenie albo nawet zaniechanie odwiedzin w sklepach sprzedających produkty marki Solar, powoduje utrudnienia w organizacji pracy oraz dodatkowe absencje pracowników, a także pogarsza nastroje konsumenckie. Podobne znaczenie mogą mieć niepokoje społeczne wywołane napięciami politycznymi, klęskami żywiołowymi czy zagrożeniem terrorystycznym.

➤ Sytuacja makroekonomiczna na rynkach działalności Grupy

Przychody Spółki i Grupy pochodzą z działalności prowadzonej na rynku krajowym oraz na rynkach zagranicznych. Z tego powodu wyniki finansowe Spółki i Grupy uzależnione są od czynników związanych z sytuacją makroekonomiczną Polski i wybranych rynków zagranicznych (np. Niemiec, USA, Luksemburgu, na Litwie, Łotwie, Rosji, Ukrainie, Słowacji, Białorusi). Do kluczowych aspektów mających wpływ na funkcjonowanie Spółki i Grupy zaliczyć można: tempo wzrostu PKB, zmiany kursów walutowych, poziom inflacji, stopę bezrobocia, politykę fiskalną państwa oraz siłę nabywczą

pieniądza. Czynniki te mają wpływ na kształtowanie się poziomu płac realnych, budżetów gospodarstw domowych, poziomu zamożności społeczeństwa oraz kształtują tzw. wskaźniki koniunktury konsumenckiej - co z kolei wpływa na nawyki zakupowe społeczeństwa i wielkość popytu na asortymenty oferowane przez Spółkę i Grupę.

➤ Konkurencja ze strony innych podmiotów

Branża dystrybucji odzieży damskiej, w której Spółka i Grupa prowadzi działalność operacyjną, charakteryzuje się wysoką konkurencyjnością, a rynek jest w znacznym stopniu rozdrobniony. Perspektywy rozwoju Spółki i Grupy uzależnione są od stopnia nasilenia działań konkurencyjnych, zarówno ze strony firm krajowych, jak i firm zagranicznych. Rynek krajowy charakteryzuje się niższym stopniem nasycenia niż rynki zachodnioeuropejskie, co zachęca firmy zagraniczne do ekspansji na rynek polski. Wzmocnienie presji konkurencyjnej, walki cenowej oraz przyspieszania i intensyfikowania działań wyprzedających w branży może wpłynąć negatywnie na wielkość przychodów oraz marż realizowanych przez Spółkę i Grupę.

➤ Kształtowanie się kursów walutowych

Działalność Spółki i Grupy podlega ograniczonemu wpływowi wahań kursu EUR w zakresie ponoszonych kosztów czynszów sklepowych oraz zakupów tkanin na potrzeby produkcji krajowej na terenie Unii Europejskiej. Wahania kursu EUR względem złotego mają wpływ na poziom bieżących kosztów utrzymania placówek handlowych (kosztów wyceny zobowiązań z tytułu leasingu lokali handlowych oraz odsetek od tych zobowiązań) oraz koszty zakupu materiałów, a tym samym na rentowność prowadzonej działalności. Wzmocnienie EUR względem waluty polskiej ma negatywny wpływ na wyniki finansowe Spółki i Grupy, natomiast osłabienie EUR względem złotego wpływa pozytywnie na rentowność prowadzonej działalności operacyjnej Spółki i Grupy. Na wyniki uzyskiwane przez Spółkę i Grupę może mieć wpływ także kurs USD w związku z tym, że jest to zwyczajowa waluta płatności za towary produkowane na Dalekim Wschodzie. W przypadku aprecjacji USD istnieje ryzyko wzrostu cen zakupu towarów, co ma negatywny wpływ na wynik, natomiast w przypadku deprecjacji kursu dolara amerykańskiego istnieje szansa uzyskania niższych cen zakupu co daje pozytywny wpływ na wynik.

➤ Proces produkcji i terminowość dostaw

Istotne znaczenie z punktu widzenia wyników finansowych Spółki i Grupy ma terminowość dostaw kolekcji odzieżowych do sklepów, która zależy od terminowości dostaw realizowanych przez głównego dostawcę.

➤ Dynamika i kierunki rozwoju rynku, na którym działa Spółka i Grupa

Perspektywy rozwoju Spółki i Grupy uzależnione są od dynamiki i kierunku rozwoju rynków, na których prowadzi działalność.

➤ Warunki pogodowe

W krótkim okresie warunki pogodowe występujące w danym sezonie mają wpływ na sytuację operacyjną Spółki i Grupy. Asortyment Spółki i Grupy oferowany jest w okresach sezonowych obejmujących sezony: wiosna-lato, jesień-zima oraz karnawał. Wystąpienie warunków pogodowych innych niż przeciętne w danym sezonie (np. długa i ciepła jesień, krótka zima) może wpłynąć na długość trwania tego sezonu sprzedaży, co w krótkim okresie może przełożyć się na zmniejszenie realizowanych marż oraz negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe. W długim okresie warunki pogodowe nie mają istotnego wpływu na sytuację operacyjną i finansową Spółki i Grupy.

2.10.2. Czynniki wewnętrzne

➤ Zdolność do realizacji założonej strategii

Perspektywy rozwoju Spółki i Grupy w dużej mierze uzależnione są od sukcesu w realizacji jej strategii rozwoju. Głównymi strategicznymi celami rozwoju Spółki i Grupy są:

- umiejętność adekwatnej reakcji na sytuacje kryzysowe jak epidemia COVID-19,
- kontynuacja rozwoju marki SOLAR i dalsze korzystne zmiany jej wizerunku,
- dalsze zwiększanie efektywności sprzedaży na rynku krajowym,
- wsparcie obecności marki Solar na rynkach zagranicznych,
- dalsze zwiększenie efektywności prowadzonej działalności operacyjnej i osiągnięcie jak najlepszych wyników sprzedaży.

➤ Proces produkcji i terminowość dostaw

Istotne znaczenie z punktu widzenia wyników finansowych Spółki i Grupy ma terminowość dostaw kolekcji odzieżowych do sklepów, która zależy od terminowości przygotowania nowej kolekcji. Spółka i Grupa wykorzystuje wypracowane metody pracy oraz wyspecjalizowane systemy informatyczne, pozwalające na sprawną i terminową realizację działań w łańcuchu wartości i obsługę sprzedaży. Spółka i Grupa wykorzystuje w tym celu m.in. system Microsoft Dynamics NAV (Navision).

➤ Współpraca z odbiorcami

Poza sprzedażą detaliczną w sieci sklepów własnych Spółka i Grupa realizuje sprzedaż kolekcji marki Solar w sklepach franczyzowych oraz sklepach partnerskich, zarówno w kraju, jak i za granicą. Współpraca z ww. odbiorcami stanowi istotny czynnik wpływający na działalność operacyjną Spółki i Grupy. W szczególności istotne znaczenie ma terminowe regulowanie płatności wobec Spółki i Grupy oraz stosowanie w sklepach partnerskich i sklepach franczyzowych standardów obsługi przestrzeganych w sieci sklepów własnych.

➤ Umiejętność rozpoznania aktualnych trendów modowych

Odpowiednie rozpoznanie aktualnych trendów modowych i dopasowanie asortymentu do gustów odbiorców stanowi kluczowy czynnik sukcesu w branży odzieżowej. Trendy modowe na dany sezon powinny być rozpoznane z około rocznym wyprzedzeniem z uwagi na stosunkowo długi proces produkcyjny będący cechą charakterystyczną branży odzieżowej.

2.11. Charakterystyka polityki w zakresie kierunków rozwoju Spółki i Grupy

Realizowana w roku 2019 przez Spółkę i Grupę polityka w zakresie kierunków rozwoju Spółki i Grupy dotyczyła poniższych aspektów:

- a) Kontynuacja rozwoju Spółki i Grupy w oparciu o markę Solar:
 - Dalszy rozwój homogeniczności i wysokiej jakości marki SOLAR – doskonalenie wizerunku marki, dbanie o wysoką jakość, rozpoznawalność i spójność kolekcji marki SOLAR, podkreślenie 30-lecia istnienia marki, utrzymanie na najwyższym poziomie jakości obsługi klienta,
 - Działania w obszarze marketingu i public relations opierające się na najnowszych standardach w komunikacji z klientem i nowoczesnej wizualizacji kolekcji.
 - Rozwój jakościowy sklepów marki SOLAR, poprzez:
 - Ciągłe unowocześnianie wizerunku sklepów firmowych,
 - dalsza poprawa jakości sieci zewnętrznej (sklepów franczyzowych i partnerskich) – przestrzeganie wymaganych standardów w tych sklepach na takim samym poziomie jak w sklepach sieci własnej.
 - Rozwój sprzedaży przez sklep internetowy i sprzedaży omnichannel.
- b) Poprawa jakości sieci sprzedaży na rynku krajowym:
 - Otwieranie sklepów własnych w atrakcyjnych lokalizacjach i nowoczesnych powierzchniach handlowych, rezygnacja z najmniej efektywnych sklepów, dalszy rozwój sieci franczyzowej w

miastach średniej wielkości.

- c) Wsparcie obecności na rynkach zagranicznych
 - Zwiększenie rozpoznawalności marki Solar na poszczególnych rynkach zagranicznych,
 - Wspieranie sprzedaży na rynkach zagranicznych, na których Solar jest już obecny.
- d) Dalsze zwiększanie efektywności prowadzonej działalności operacyjnej:
 - Optymalizacja zarządzania kolekcją SOLAR,
 - Silna kontrola kosztów działalności,
 - Wysoka efektywność zarządzania.
- e) Stała budowa wartości Spółki i Grupy dla akcjonariuszy w oparciu o markę SOLAR,
- f) Wzrost przychodów ze sprzedaży i zwiększenie rentowności prowadzonej działalności.

2.12. Działania podjęte w ramach realizacji strategii rozwoju Spółki i Grupy

Wśród wielu działań podejmowanych w ramach realizacji strategii rozwoju Spółki i Grupy należy w szczególności wskazać na poniższe.

Szczególnym wyróżnikiem roku 2019 była obchodzona 30-rocznica powstania marki Solar. W związku z jubileuszem 30-lecia marki Solar Spółka dominująca organizowała i inspirowała wydarzenia związane z tym jubileuszem – od lutowego pokazu kolekcji Solar na Gali Doskonałość Mody Twojego STYLU 2018 przez jubileuszowe konkursy, pokazy i wydarzenia do przygotowania specjalnej jubileuszowej kolekcji. Działania te przyniosły pozytywne kształtowanie się wizerunku marki, a wyjątkowa kolekcja jubileuszowa zyskała specjalne uznanie klientów oraz mediów branżowych, co dobrze ilustruje fakt przyznania Solarowi statuetki Doskonałość Mody 2019 Twojego Stylu za tę kolekcję. Wartym wspomnienia jest także zorganizowany w 2019 roku wraz z Uniwersytetem Artystycznym w Poznaniu, obchodzącym stulecie istnienia, konkurs „30/100” skierowany do studentów i absolwentów uczelni. W ramach projektu młodzi artyści zaprojektowali grafiki w formacie 54x54 cm. Jury konkursu wyróżniło 30 projektów, a 5 zwycięskich zostało przeniesionych na apaszki, które trafiły do sprzedaży wraz z kolekcją wiosna/lato 2020.

Ponadto w ramach kongresu XXX lat polskiej przedsiębiorczości organizowanego przez dziennik Rzeczpospolita Spółka dominująca otrzymała Wyróżnienie na XXX-lecie działalności.

W 2019 roku Spółka i Grupa kontynuowały proces racjonalizacji i optymalizacji kosztów utrzymania sieci sklepów własnych. Dążąc do osiągnięcia dobrych wyników sprzedażowych i wzmocnienia pozytywnego wizerunku sklepów, poddano trzy sklepy modernizacji. Zamknięte zostały dwa sklepy o gorszych perspektywach rozwojowych oraz otwarto dwie nowe interesujące lokalizacje. Wsparciem optymalizacji sieci była konwersja dwóch sklepów na model depozytowy. Przez większość roku 2019 cała sieć sklepów franczyzowych funkcjonowała w modelu depozytowym, co przyniosło pozytywne efekty związane z lepszym zatowarowaniem tych sklepów, zwiększeniem elastyczności alokacji towaru w całej sieci sklepów i przyspieszeniem cash flow.

Silnym wsparciem tradycyjnej formy sprzedaży była, notująca znaczny wzrost, sprzedaż poprzez platformę internetową: www.solar.com.pl. W 2019 roku zostały wzmocnione kolejnymi działaniami powiązania kanałów detalicznych, koncentrując się na zasadzie sprzedaży omnichanneling. Omnichannel miał niewątpliwą rolę w wzroście sprzedaży e-sklepu, jak i zwiększeniu bazy jego aktywnych użytkowników. W porównaniu do końca roku poprzedniego wzrosła również liczba uczestników Programu Stałego Klienta. Dane te świadczą – szczególnie w kategorii premium – o dużej popularności marki.

Dzięki podejmowanym działaniom oraz dobrej koniunkturze przychody ze sprzedaży ogółem wzrosły w roku 2019 wobec roku 2018 o 7,5% w Spółce oraz o 8% w Grupie. Największe względne wzrosty sprzedaży odnotował e-sklep, wyraźny wzrost odnotowano także w sieci sklepów z pierwszą kolekcją oraz w sklepach franczyzowych depozytowych.

Osiągnięcia w zakresie wyższej sprzedaży w połączeniu z wzrostem kosztów wynagrodzeń oraz istotnymi skutkami wprowadzenia nowego standardu rachunkowości MSSF16 Leasing umożliwiły

osiągnięcie zysku zarówno przez Spółkę jak i Grupę.

Starania skupione wokół profesjonalnych szkoleń oraz inwestowania w rozwój pracowników Spółki i Grupy zostały ponownie wyróżnione w 2019 roku. Po raz kolejny markę uhonorowano tytułem Gwiazdy Jakości Obsługi. Nagroda przyznana została przez konsumentów w ramach XII edycji Polskiego Programu Jakości Obsługi. Należy podkreślić, że nagroda ta przyznawana jest Spółce i Grupie już od wielu lat, co jest szczególnie cenne w sytuacji trudniejszego pozyskiwania pracowników w sieciach detalicznych.

Rok 2019 – jak w latach poprzednich – obfitował we wsparcie inicjatyw o charakterze kulturalnym, społecznym oraz sportowym. Spółka i Grupa kontynuowała współpracę, między innymi, z teatrami: Polskim i Wielkim w Poznaniu, Enter Enea Festival, partnerowała spotkaniom dla kobiet ‘MeetUp’ organizowanym przez magazyn Forbes Women Polska, wspierała organizację Era Nowych Kobiet oraz inicjatywę Kobieta w roli głównej, a także prowadziła działania charytatywne.

Od lat Spółka i Grupa współpracuje z Uniwersytetem Artystycznym w Poznaniu, organizując w siedzibie firmy spotkania warsztatowe dla studentów uczelni, obrony prac magisterskich i doktorskich, a także wystawy prac studenckich.

Kontynuowana była współpraca z Polskim Związkiem Tenisowym przez wsparcie Reprezentacji Polskich Tenisistek w rozgrywkach Pucharu Federacji i uczestnictwo w organizacji kobiecych turniejów tenisowych i tenisa na wózkach.

2.13. Ważniejsze zdarzenia mające znaczący wpływ na działalność oraz wyniki finansowe Grupy Kapitałowej spółki w roku obrotowym lub których wpływ jest możliwy w następnych latach

Nie wystąpiły ważne zdarzenia mające znaczący wpływ na działalność oraz wyniki finansowe grupy kapitałowej Spółki w roku obrotowym 2019.

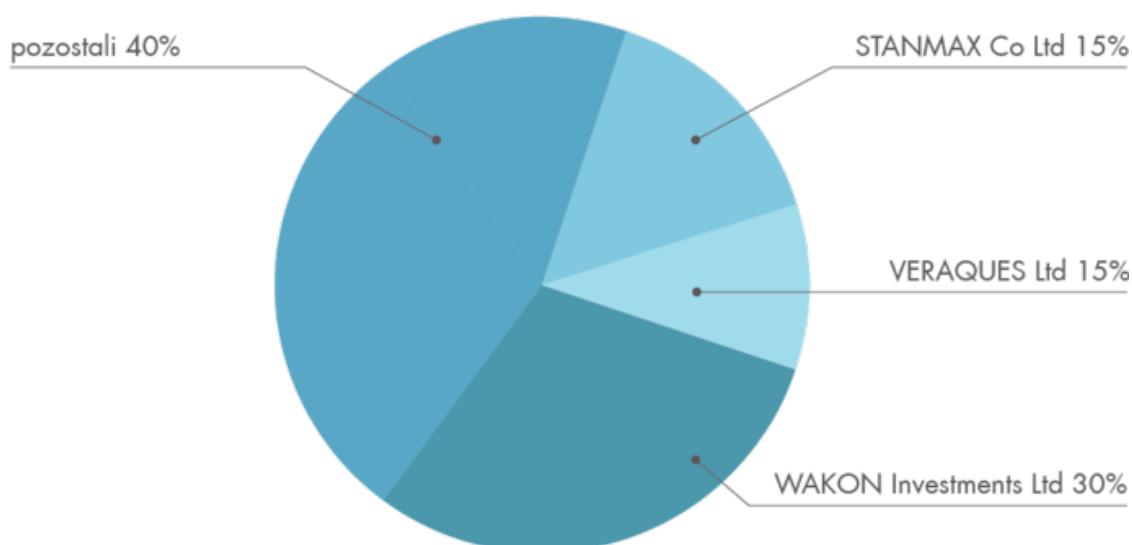
Po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego miejsce miał rozwój epidemii COVID-19, która spowodowała istotne spadki sprzedaży Spółki, zwiększoną absencję pracowników oraz ryzyko utrudnień w łańcuchach dostaw z Chin oraz krajowych. Sytuacja taka bardzo istotnie negatywnie wpływa i będzie wpływać na płynność Spółki i Grupy oraz wyniki osiągnięte w roku obrotowym 2020 lub także w latach kolejnych.

3. AKCJE I KAPITAŁ ZAKŁADOWY SOLAR COMPANY S.A.

Ogólna liczba akcji w Solar Company S.A. na dzień 30.06.2019 r. wynosi 30 000 000. Wszystkie akcje są akcjami zwykłymi na okaziciela o kodzie PLSLRCP00021 (KDPW) i wartości nominalnej na dzień 30.06.2019 r. 1,00 zł każda, które składają się na kapitał zakładowy wynoszący 30 000 000 zł.

W dniu 30 sierpnia 2019 r. Sąd Rejonowy Poznań – Nowe Miasto i Wilda w Poznaniu, VIII Wydział Gospodarczy KRS zarejestrował zmiany Statutu Spółki dominującej związane z podjętymi w dniu 19 czerwca 2019 roku przez Zwyczajne Walne Zgromadzenie Solar Company S.A. Uchwałami: nr WZA.236/06/19 w sprawie scalenia akcji Spółki, zmiany Statutu Spółki oraz upoważnienia Zarządu do nabycia akcji własnych spółki celem wyrównania niedoborów scaleniowych lub umorzenia oraz upoważnienia Zarządu do podjęcia czynności związanych z realizacją tej uchwały i nr WZA.237/06/19 dotyczącej upoważnienia Rady Nadzorczej Spółki do ustalenia tekstu jednolitego Statutu. W wyniku rejestracji zmiany Statutu, wartość nominalna akcji Spółki została podwyższona z kwoty 1,00 zł (słownie: jeden złoty) do kwoty 10,00 zł (słownie: dziesięć złotych) przy proporcjonalnym zmniejszeniu liczby akcji z 30.000.000 (słownie: trzydzieści milionów) do 3.000.000 (słownie: trzy miliony) sztuk czyli połączeniu każdych dotychczasowych 10 (słownie: dziesięciu) sztuk akcji w jedną akcję, przy zachowaniu niezmienionej wysokości kapitału zakładowego oraz zachowaniu niezmienionych uprawnień z akcji (scalenie akcji). Scalenie akcji w Krajowym Depozycie Papierów Wartościowych nastąpiło w dniu 25 października 2019 r.

Struktura akcjonariatu Solar Company S.A. na dzień 31.12.2019 r. została przedstawiona na poniższym wykresie:



Udział akcjonariusza Quercus TFI S.A. na początku roku 2019 uległ zmniejszeniu poniżej 5%.

3.1. Potencjalne zmiany w strukturze akcjonariatu

Spółka i Grupa w analizowanym okresie nie zawarła żadnych umów, które mogłyby wpłynąć w przyszłości na zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

3.2. Informacja o systemie kontroli programów akcji pracowniczych

Programy akcji pracowniczych w Spółce i Grupie nie występują.

3.3. Informacje o nabyciu udziałów (akcji) własnych

Na podstawie uchwały Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Solar Company S.A. nr WZA.236/06/19 w sprawie scalenia akcji Spółki, zmiany Statutu Spółki oraz upoważnienia Zarządu do nabycia akcji własnych spółki celem wyrównania niedoborów scaleniowych lub umorzenia oraz upoważnienia Zarządu do podjęcia czynności związanych z realizacją tej uchwały Spółka nabyła w trakcie roku 2019 łącznie 63 000 akcji własnych o wartości nominalnej 1,00 zł przed scaleniem, stanowiących 0,21% kapitału zakładowego Spółki i dających 0,21% głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy. Z akcji tych przeznaczono na pokrycie niedoborów scaleniowych 2 950 akcji przed scaleniem stanowiących 0,0098% kapitału zakładowego Spółki i dających 0,0098% głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy. Po pokryciu niedoborów scaleniowych oraz scaleniu akcji Spółka posiadała na dzień 31.12.2019 r. 6 005 akcji własnych o wartości nominalnej 10,00 zł, stanowiących 0,2002% kapitału zakładowego Spółki i dających 0,2002% głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy

3.4. Informacja dotycząca emisji papierów wartościowych

W 2019 roku nie miała miejsca emisja papierów wartościowych przez którąkolwiek ze Spółek Grupy Kapitałowej SOLAR COMPANY S.A.

4. WŁADZE

4.1. Skład i zmiany w składzie Zarządu i Rady Nadzorczej

W ciągu roku obrotowego 2019 nie nastąpiły zmiany w składzie Zarządu Solar Company S.A. oraz PHU Solar Sp. z o.o.

W analizowanym okresie nie nastąpiły zmiany w składzie Rady Nadzorczej Solar Company S.A. ani w składzie Komitetu Audytu Rady Nadzorczej.

Zarząd

Na dzień **31 grudnia 2019** roku skład Zarządu Solar Company S.A. wyglądał następująco:

- Stanisław Antoni Bogacki – Prezes Zarządu,
- Aleksandra Danel – Wiceprezes Zarządu.

Na dzień **31 grudnia 2019** roku skład Zarządu PHU Solar Sp. z o.o. wyglądał następująco:

- Stanisław Antoni Bogacki – Członek Zarządu.

Rada Nadzorcza

Na dzień **31 grudnia 2019** roku skład Rady Nadzorczej Solar Company S.A. wyglądał następująco:

- dr Sebastian Samol – Przewodniczący i Sekretarz Rady Nadzorczej,
- Łukasz Zakrzewski – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej,
- Stanisław Wojciech Bogacki – Członek Rady Nadzorczej,
- Waldemar Górka - Członek Rady Nadzorczej,
- Adam Lorenc - Członek Rady Nadzorczej.

Na mocy Uchwał Rady Nadzorczej numer RN.219/10/17 oraz RN.268/09/19 (nowa kadencja) funkcję Przewodniczącego Rady Nadzorczej Solar Company S.A. pełnił Pan dr Sebastian Samol.

Komitet Audytu Rady Nadzorczej

Na dzień **31 grudnia 2019** roku skład Komitetu Audytu Rady Nadzorczej Solar Company S.A. wyglądał następująco:

- Łukasz Zakrzewski – Przewodniczący Komitetu Audytu Rady Nadzorczej,
- Waldemar Górka - Członek Komitetu Audytu Rady Nadzorczej,
- Adam Lorenc - Członek Komitetu Audytu Rady Nadzorczej.

4.2. Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiovych opartych na kapitale Grupy Kapitałowej Solar Company S.A., w tym programów opartych na obligacjach z prawem pierwszeństwa, zamiennych, warrantach subskrypcyjnych, wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych, odrębnie dla każdej z osób zarządzających i nadzorujących Grupę Kapitałową Solar Company S.A.

ZARZĄD

Członkowie Zarządu Spółki dominującej są wynagradzani na podstawie umów o pracę. Ewentualne odprawy lub odszkodowania reguluje kodeks pracy. Wysokość wynagrodzenia Członków Zarządu regulują uchwały Rady Nadzorczej SOLAR COMPANY S.A. RN.7/06/11 z 13 czerwca 2011 roku oraz RN.115/02/14 z 15 stycznia 2014 roku.

Wynagrodzenia Członków Zarządu SOLAR COMPANY S.A. za 2019 rok kształtowało się następująco:

ZARZĄD	Wynagrodzenie brutto (w tys. zł)	
	01.01.-31.12.2019	01.01.-31.12.2018
Stanisław Bogacki - Prezes	96	96
Aleksandra Danel – Wiceprezes	85	103
Razem	181	199

Stanisław Antoni Bogacki zasiada w zarządzie spółki zależnej w 100% od Solar Company S.A. – w PHU Solar sp. z o.o. od kwietnia 2003 roku.

Żadna z wyżej wymienionych osób nie pobiera wynagrodzenia z tytułu pełnienia funkcji członka zarządu w spółkach z Grupy Kapitałowej Solar Company S.A.

RADA NADZORCZA

Rada Nadzorcza Spółki dominującej została powołana uchwałą o przekształceniu poprzednika prawnego Spółki dominującej – spółki SOLAR Company Ltd. sp. z o.o. – w SOLAR Company S.A. z dnia 14 kwietnia 2011 roku. Poprzednik prawny Spółki nie ustanowił Rady Nadzorczej.

Wszyscy członkowie Rady Nadzorczej wykonują swoje obowiązki w siedzibie Spółki przy ul. Torowej 11 w Poznaniu.

Spółka w ostatnim roku obrotowym, tj. w roku 2019, wypłaciła świadczenia z tytułu pełnienia funkcji w Radzie Nadzorczej na podstawie uchwały numer WZA.235/06/19 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Solar Company S.A. z dnia 19 czerwca 2019 roku w sprawie ustalania dla członków Rady Nadzorczej Solar Company S.A. wynagrodzenia za okres pełnienia funkcji od dnia 23 czerwca 2018 roku do 27 czerwca 2019 roku.

Wynagrodzenia Członków Rady Nadzorczej SOLAR COMPANY S.A. wypłacone w roku 2019.

RADA NADZORCZA	Wynagrodzenie brutto (w tys. zł)	
	Funkcja	01.01. - 31.12.2019
Sebastian Samol	Przewodniczący	7,2
Łukasz Zakrzewski	Wiceprzewodniczący	4,8
Stanisław Wojciech Bogacki	Członek	4,8
Waldemar Górka	Członek	4,8
Adam Lorenc	Członek	4,8
	Razem:	26,4

Poza wskazanym powyżej wynagrodzeniem członkom Rady Nadzorczej w okresie objętym sprawozdaniem nie wypłacono jakichkolwiek innych świadczeń o podobnym charakterze. Spółka nie przekazuje także żadnych kwot na poczet świadczeń emerytalnych, rentowych lub podobnych świadczeń dla osób wchodzących w skład Rady Nadzorczej SOLAR COMPANY S.A.

Żaden z członków Rady Nadzorczej w roku obrotowym 2019 nie był zatrudniony w jakiegokolwiek spółce z Grupy Kapitałowej SOLAR COMPANY S.A. Członkowie Rady Nadzorczej nie są związani ze spółkami Grupy Kapitałowej SOLAR COMPANY S.A. jakimikolwiek umowami.

Żadna z osób zarządzających oraz nadzorujących nie otrzymała, nie były i nie są jej należne lub potencjalnie należne, jakichkolwiek wynagrodzeń, nagród lub korzyści wynikających z programów motywacyjnych lub premiovych opartych na kapitale GRUPY KAPITAŁOWEJ SOLAR COMPANY S.A., w tym programów opartych na obligacjach z prawem pierwszeństwa, zamiennych czy warrantach subskrypcyjnych.

Żadna ze spółek Grupy nie posiada zobowiązań wynikających z emerytur i świadczeń o podobnym charakterze dla byłych osób zarządzających, nadzorujących albo byłych członków organów administrujących, ani też zobowiązań zaciągniętych w związku z tymi emeryturami.

4.3. Wszelkie umowy zawarte między Grupą Kapitałową Solar Company S.A. 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 Solar Company S.A. przez przejęcie

Umowy o pracę zawarte między Grupą Kapitałową Solar Company S.A. a osobami zarządzającymi nie przewidują rekompensaty w przypadku ich rezygnacji lub odwołania. Ewentualne odprawy lub odszkodowania reguluje kodeks pracy, a zawarte umowy o pracę nie zawierają odrębnych postanowień w tym zakresie. Umowy o pracę zawarte między Grupą a osobami zarządzającymi nie zawierają również postanowień dotyczących odpraw związanych z odwołaniem lub zwolnieniem z powodu połączenia SOLAR COMPANY S.A. przez przejęcie.

4.4. Wykaz akcji i udziałów podmiotów z Grupy Kapitałowej Solar Company S.A. oraz akcji i udziałów w podmiotach powiązanych w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących

Kapitał zakładowy Solar Company S.A. zgodnie z art. 7 Statutu oraz wpisem w dziale 1, rubryce 8 i 9 Rejestru Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego wynosi 30.000.000,00 zł (trzydzieści milionów złotych), na który składa się 3.000.000 (trzy miliony) akcji zwykłych na okaziciela o seriach A-WL (99.500 akcji), A-SL (49.750 akcji), A-VL (49.750 akcji), A-NP (500 akcji), A-PM (250 akcji), A-BS (250), B (2.800.000 akcji) o wartości nominalnej 10,00 zł (jeden złoty) po scaleniu zarejestrowanych w Krajowym Depozycie Papierów Wartościowych o kodzie PLSLRCP00021 (Uchwała nr 291/12 Zarządu Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych S.A.), scalonych w KDPW w dniu 25.10.2019 r. w proporcji 10:1 uchwałą nr 839/2019 i dopuszczonych do obrotu giełdowego na rynku podstawowym.

Tabela poniżej przedstawia stan posiadanych akcji SOLAR COMPANY S.A. przez osoby zarządzające i nadzorujące w Spółce dominującej na dzień 31 grudnia 2019 roku:

Imię i nazwisko członka Zarządu	Stan posiadanych akcji SOLAR COMPANY S.A.	Udział w kapitale zakładowym (%)	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	Wartość nominalna posiadanych akcji (zł)
Zarząd				
Stanisław Bogacki	250	0,01%	0,01%	2.500,00

Ponadto na dzień 31 grudnia 2019 roku oraz na dzień przekazania raportu rocznego:

- Pan Stanisław Bogacki posiada 75% udziałów w spółce STANMAX Co. Limited, która posiada 449.750 akcji Solar Company S.A., co stanowi 14,99% udziału w kapitale zakładowym Solar Company S.A. i 14,99% udziału w głosach na Walnym Zgromadzeniu Spółki.

Na dzień 31 grudnia 2019 r. oraz zatwierdzenia niniejszego sprawozdania członkowie Zarządu spółek Grupy nie posiadają opcji na akcje ani innych uprawnień do akcji Spółki.

Na dzień 31 grudnia 2019 roku osoby zarządzające Spółką SOLAR COMPANY S.A. posiadały udziały we wskazanych poniżej podmiotach powiązanych:

- Stanisław Antoni Bogacki był właścicielem następujących podmiotów powiązanych:

- o STANMAX Co. Ltd. – 75% udziałów
- o PASTA sp. z o.o. - 25% udziałów
- o BOART S.C. – współlnik spółki cywilnej

W okresie od 01.01.2019 r. do dnia przekazania niniejszego sprawozdania osoby zarządzające jak i nadzorujące SOLAR COMPANY S.A. nie dokonały żadnych transakcji na akcjach Spółki SOLAR COMPANY S.A.

Wśród osób nadzorujących Spółkę Solar Company S.A. na dzień 31.12.2019r. oraz na dzień zatwierdzenia niniejszego sprawozdania Pan Stanisław Wojciech Bogacki posiadał 25% udziałów w spółce STANMAX Co. Limited, która posiada 449.750 akcji Solar Company S.A., co stanowi 14,99% udziału w kapitale zakładowym Solar Company S.A. i 14,99% udziału w głosach na Walnym Zgromadzeniu Spółki.

Pozostali członkowie Rady Nadzorczej Solar Company S.A. nie posiadali akcji Spółki.

Na dzień 31.12.2019 r. oraz zatwierdzenia niniejszego sprawozdania członkowie Rady Nadzorczej Solar Company S.A. nie posiadali opcji na akcje Spółki ani innych uprawnień do akcji.

Na koniec analizowanego okresu osoby nadzorujące Solar Company S.A. posiadały udziały w podmiotach powiązanych:

- Stanisław Wojciech Bogacki był właścicielem następujących spółek:
 - o STANMAX Co. Ltd. – 25% udziałów

Pozostałe osoby nadzorujące Solar Company S.A. nie posiadały akcji ani udziałów w spółkach powiązanych.

5. PREZENTACJA SYTUACJI FINANSOWEJ

5.1. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych, ujawnionych w rocznym jednostkowym sprawozdaniu finansowym Solar Company S.A.

5.1.1. Sprawozdanie z całkowitych dochodów

W 2019 roku Spółka zanotowała wzrost przychodów ze sprzedaży towarów i materiałów o 7,5% wobec roku 2018 przy jednoczesnym utrzymaniu poziomu marży na poziomie 59%.

Poziom kosztów działalności operacyjnej bez „Wartości sprzedanych towarów i materiałów” w roku 2019 był wyższy o 3,2% wobec poziomu tych kosztów w roku 2018 – było to spowodowane głównie nadwyżką wzrostu kosztów amortyzacji nad spadkiem kosztów usług obcych wynikających ze wprowadzenia MSSF16, zwiększeniem kosztów wynagrodzeń z narzutami o 1 449 tys. zł r/r oraz kosztów zużycia materiałów i energii o 498 tys. zł r/r. Struktura kosztów działalności operacyjnej uległa istotnej zmianie przez wprowadzenie MSSF16 – z usług obcych usunięto koszty czynszów najmu, natomiast pojawiła się amortyzacja wprowadzonych aktywów z tytułu prawa do użytkowania najmowanych powierzchni.

Dzięki wyższej sprzedaży oraz umiarkowanemu wzrostowi kosztów Spółka wypracowała w roku 2019 zysk na sprzedaży w wysokości 2 970 tys. zł, co było rezultatem lepszym o 3 305 tys. zł niż w roku 2018.

Spółka poniosła stratę na pozostałej działalności operacyjnej w wysokości 1 535 tys. zł głównie z powodu konieczności dokonania odpisów aktualizujących wartość środków trwałych i aktywów z tytułu prawa do użytkowania lokali handlowych trwale niegenerujących korzyści ekonomicznych.

Przez wprowadzenie z rokiem 2019 MSSF16 na działalności finansowej pojawiły się wysokie kwoty odsetek od zobowiązań z tytułu leasingu oraz zwiększone kwoty różnic kursowych powstałych w związku z wysoką kwotą zobowiązań z tytułu leasingu wyrażonych w EURO. W związku z powyższym na działalności finansowej Spółka odnotowała stratę w wysokości 955 tys. zł.

Finalnie wynik osiągnięty w roku 2019 jest bardzo zbliżony do wyniku z roku 2018 (wzrost zysku netto o 19 tys. zł).

Rentowność sprzedaży towarów, materiałów i usług na poziomie wyniku finansowego na sprzedaży w 2019 r. wzrosła wobec roku 2018 o 2,51 p.p. i wyniosła 2,24%, natomiast rentowność sprzedaży towarów, materiałów i usług na poziomie wyniku finansowego netto była analogiczna jak w roku 2018 i wyniosła 0,18%.

5.1.2. Sprawozdanie z sytuacji finansowej

W okresie objętym niniejszym sprawozdaniem nastąpiły duże zmiany w związku z wprowadzeniem MSSF16 w strukturze sprawozdania z sytuacji finansowej oraz w wysokości sumy bilansowej, która wzrosła o 50,4% z 100.476 tys. zł na koniec 2018 roku do 151.098 tys. zł według stanu na koniec 2019 roku. Wprowadzone w 2019 roku przez MSSF16 aktywa z tytułu prawa do użytkowania najmowanych powierzchni oraz leasingowanych środków transportu przyjęły wartość 49 260 tys. zł wg stanu na 31.12.2019 r.

Poza tym zmiany sumy bilansowej są głównie wynikiem:

- wzrostem wartości pozostałych należności z 58 008 tys. zł do 61 908 tys. zł,
- spadku wartości środków pieniężnych 11 798 tys. zł. do 9 543 tys. zł,
- wzrostem wartości zapasów z 16 940 tys. zł do 18 423 tys. zł,
- spadku wartości rzeczowych aktywów trwałych z 8 400 tys. zł. do 7 470 tys. zł głównie w związku z przekwalifikowaniem leasingowanych samochodów do aktywów z tytułu prawa do użytkowania,

- spadku wartości rozliczeń międzyokresowych 1 580 tys. zł. do 656 tys. zł głównie w związku z rozliczeniem całości wpłaconych zaliczek dotyczących najmu powierzchni biurowo-magazynowych.

Według stanu na koniec roku 2019 udział rzeczowych aktywów trwałych w sumie bilansowej Spółki jest relatywnie niski (4,9 %), ponieważ obejmują one głównie inwestycje w obce środki trwałe i wyposażenie salonów sprzedaży sieci sklepów własnych Spółki.

Spółka użytkuje lokale handlowe, budynek biurowy oraz magazyny na podstawie podpisanych umów najmu, w związku z czym od roku 2019 na podstawie MSSF16 zaczęła rozpoznawać aktywa z tytułu prawa do użytkowania najmowanych powierzchni, które z przekwalifikowanymi z rzeczowych aktywów trwałych aktywami z tytułu prawa do użytkowania środków transportu stanowiły na dzień 31.12.2019 r. 32,6% aktywów.

Dominującą pozycją aktywów są pozostałe należności (41% aktywów), zapasy stanowią 12,2% aktywów a środki pieniężne 6,3% aktywów – wg stanu na 31.12.2019 r.

Wskaźnik rotacji należności handlowych wyniósł w 2019 roku 84,6 (w dniach – 4,26 dnia), a należności własnych (handlowe i pozostałe) 2,19 (w dniach 164 dni). Wskaźnik rotacji zapasów wyniósł w 2019 roku 2,66 (w dniach 135 dni).

Wskaźnik rentowności aktywów Spółki wobec ich średniego stanu w roku 2019 wyniósł 0,2%, co było wynikiem analogicznym do odnotowanego w roku 2018.

Wartość kapitałów własnych na koniec 2019 roku spadła wobec końca roku 2018 do 86 261 tys. zł (88 663 tys. zł na koniec 2018 roku) głównie w związku z odniesieniem w zyski zatrzymane efektów wprowadzonych zmian w zakresie rachunkowości dotyczących okresów minionych.

W 2019 roku wysokość kapitału zakładowego SOLAR COMPANY S.A. nie uległa zmianie w porównaniu do 2018 roku i wynosiła 30.000 tys. zł.

Wskaźnik rentowności kapitału własnego Spółki wobec jego średniego stanu w roku 2019 wyniósł 0,3% co było wynikiem analogicznym do odnotowanego w roku 2018.

Na dzień 31 grudnia 2019 roku wartość zobowiązań krótko- i długoterminowych zwiększyła się istotnie przez wprowadzenie zobowiązań z tytułu leasingu (16 976 tys. zł krótko- i 36 990 tys. zł długoterminowych zobowiązań z tytułu leasingu na dzień bilansowy 31.12.2019), które stały się głównymi składnikami obu tych zobowiązań.

Obok zobowiązań z tytułu leasingu w zobowiązaniach długoterminowych wyróżniają się rozliczenia międzyokresowe w kwocie 893 tys. zł (są to rozliczane środki pieniężne otrzymane na sfinansowanie nabycia lub wytworzenia środków trwałych w najmowanych sklepach) oraz pozostałe rezerwy wynoszące 748 tys. zł (głównie na koszty likwidacji lokali handlowych).

Głównymi pozycjami zobowiązań krótkoterminowych Spółki po zobowiązaniach z tytułu leasingu są pozostałe zobowiązania w kwocie 4 367 tys. zł, w tym przede wszystkim rozrachunki z tytułu wynagrodzeń, zobowiązania wobec ZUS oraz podatku VAT.

W okresie objętym niniejszym sprawozdaniem Spółka nie korzystała z finansowania zewnętrznego w formie kredytów lub pożyczek.

Głównym źródłem finansowania Solar Company S.A. pozostaje nadal kapitał własny (57,1% sumy bilansowej). Przez wprowadzenie zobowiązań z tytułu leasingu wskaźnik zadłużenia kapitału własnego Spółki wyniósł na koniec 2019 r. 75,2% czyli wyraźnie więcej niż na koniec 2018, kiedy wynosił 13,3%.

Przewidywana sytuacja finansowa Spółki ulegnie istotnej zmianie w związku z epidemią COVID-19, lecz wpływ ten jest na ten moment trudno kwantyfikowalny.

5.1.3. Sprawozdanie z przepływów pieniężnych

Polityka Spółki Solar Company S.A. dotycząca finansowania oraz zarządzania środkami pieniężnymi polega na finansowaniu działalności operacyjnej wypracowanymi zyskami oraz kredytem kupieckim, rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych środkami własnymi, aktywów z tytułu prawa do użytkowania zobowiązaniami leasingowymi, a pozostałej działalności wypracowanymi zyskami. Spółka nie zawiera transakcji z udziałem instrumentów pochodnych.

Środki pieniężne Spółki przechowywane są w głównej mierze w złotych oraz częściowo w walutach

(głównie EUR).

W roku 2019 przepływy pieniężne z działalności operacyjnej wyniosły plus 18 256 tys. zł, jako wypadkowa osiągniętego zysku przed opodatkowaniem oraz łącznej dodatniej kwoty korekt. Istotną pozycją wpływającą dodatnio na wartość akumulowanej gotówki była amortyzacja (głównie aktywów z tytułu prawa do użytkowania lokali handlowych) w kwocie 19.997 tys. zł, natomiast pozycją najbardziej wpływającą na obniżenie stanu środków pieniężnych był wzrost należności ogółem o 3 869 tys. zł.

Przepływy pieniężne z działalności inwestycyjnej wyniosły minus 2 058 tys. zł, co jest głównie wynikiem nabycia w 2019 roku rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych.

Ujemne przepływy pieniężne z działalności finansowej w 2019 roku w wysokości minus 18 454 tys. zł dotyczyły spłaty zobowiązań z tytułu leasingu (głównie lokali handlowych) i odsetek od tych zobowiązań.

Stan środków pieniężnych w 2019 roku spadł o 2 255 tys. zł osiągając na koniec roku 2019 zadowalający poziom 9 543 tys. zł zapewniający utrzymanie bieżącej płynności finansowej.

Wskaźnik bieżącej płynności Spółki wg stanu na 31.12.2019 r. wyniósł 3,54 natomiast płynność gotówkowa wyniosła 0,37 co wskazuje na możliwość pokrycia ponad 1/3 zobowiązań bieżących Spółki z wykorzystaniem wyłącznie środków pieniężnych Spółki.

5.1.4. Zdarzenia o nietypowym charakterze

W trakcie roku 2019 nie wystąpiły zdarzenia o nietypowym charakterze.

5.2. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych, ujawnionych w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy Kapitałowej Solar Company S.A.

5.2.1. Sprawozdanie z całkowitych dochodów

W 2019 roku Grupa zanotowała wzrost przychodów ze sprzedaży towarów i materiałów o 8% wobec roku 2018 przy jednoczesnym utrzymaniu poziomu marży na poziomie 57%.

Poziom kosztów działalności operacyjnej bez „Wartości sprzedanych towarów i materiałów” w roku 2019 był wyższy o 3,2% wobec poziomu tych kosztów w roku 2018 – było to spowodowane głównie nadwyżką wzrostu kosztów amortyzacji nad spadkiem kosztów usług obcych wynikających ze wprowadzenia MSSF16, zwiększeniem kosztów wynagrodzeń z narzutami o 1 476 tys. zł r/r oraz kosztów zużycia materiałów i energii o 499 tys. zł r/r. Struktura kosztów działalności operacyjnej uległa istotnej zmianie przez wprowadzenie MSSF16 – z usług obcych usunięto koszty czynszów najmu, natomiast pojawiła się amortyzacja wprowadzonych aktywów z tytułu prawa do użytkowania najmowanych powierzchni.

Dzięki wyższej sprzedaży oraz umiarkowanemu wzrostowi kosztów Grupa wypracowała w roku 2019 zysk na sprzedaży w wysokości 3 372 tys. zł, co było rezultatem lepszym o 3 589 tys. zł niż w roku 2018.

Grupa poniosła stratę na pozostałej działalności operacyjnej w wysokości 1 541 tys. zł głównie z powodu konieczności dokonania odpisów aktualizujących wartość środków trwałych i aktywów z tytułu prawa do użytkowania lokali handlowych trwale niegenerujących korzyści ekonomicznych.

Przez wprowadzenie z rokiem 2019 MSSF16 na działalności finansowej pojawiły się wysokie kwoty odsetek od zobowiązań z tytułu leasingu oraz zwiększone kwoty różnic kursowych powstałych w związku z wysoką kwotą zobowiązań z tytułu leasingu wyrażonych w EURO. W związku z powyższym na działalności finansowej Grupa odnotowała stratę w wysokości 974 tys. zł.

Wynik netto osiągnięty przez Grupę w roku 2019 wyniósł 545 tys. zł, będąc wyższy od wyniku z roku 2018 o 509 tys. zł.

Rentowność sprzedaży towarów, materiałów i usług na poziomie wyniku finansowego na sprzedaży w 2019 r. wzrosła wobec roku 2018 o 2,58 p.p. i wyniosła 2,42%, natomiast rentowność sprzedaży towarów, materiałów i usług na poziomie wyniku finansowego netto była wyższa o 0,36 p.p. jak w roku 2018 i wyniosła 0,39%.

5.2.2. Sprawozdanie z sytuacji finansowej

W okresie objętym niniejszym sprawozdaniem nastąpiły duże zmiany w związku z wprowadzeniem MSSF16 w strukturze sprawozdania z sytuacji finansowej oraz w wysokości sumy bilansowej, która wzrosła o 49% z 103.155 tys. zł na koniec 2018 roku do 153.745 tys. zł według stanu na koniec 2019 roku. Wprowadzone w 2019 roku przez MSSF16 aktywa z tytułu prawa do użytkowania najmowanych powierzchni oraz leasingowanych środków transportu przyjęły wartość 49 260 tys. zł wg stanu na 31.12.2019 r.

Poza tym zmiany sumy bilansowej są głównie wynikiem:

- wzrostem wartości pozostałych należności z 58 011 tys. zł do 61 970 tys. zł,
- spadku wartości środków pieniężnych 11 944 tys. zł. do 9 813 tys. zł,
- wzrostem wartości zapasów z 18 241 tys. zł do 19 838 tys. zł,
- spadku wartości rzeczowych aktywów trwałych z 8 400 tys. zł. do 7 470 tys. zł głównie w związku z przekwalifikowaniem leasingowanych samochodów do aktywów z tytułu prawa do użytkowania,
- spadku wartości rozliczeń międzyokresowych 1 580 tys. zł. do 656 tys. zł głównie w związku z rozliczeniem całości wpłaconych zaliczek dotyczących najmu powierzchni biurowo-magazynowych.

Według stanu na koniec roku 2019 udział rzeczowych aktywów trwałych w sumie bilansowej Grupy jest relatywnie niski (4,9 %), ponieważ obejmują one głównie inwestycje w obce środki trwałe i wyposażenie salonów sprzedaży sieci sklepów własnych Grupy.

Grupa użytkuje lokale handlowe, budynek biurowy oraz magazyny na podstawie podpisanych umów najmu, w związku z czym od roku 2019 na podstawie MSSF16 zaczęła rozpoznawać aktywa z tytułu prawa do użytkowania najmowanych powierzchni, które z przekwalifikowanymi z rzeczowych aktywów trwałych aktywami z tytułu prawa do użytkowania środków transportu stanowiły na dzień 31.12.2019 r. 32% aktywów.

Dominującą pozycją aktywów są pozostałe należności (40,3% aktywów), zapasy stanowią 12,9% aktywów a środki pieniężne 6,4% aktywów – wg stanu na 31.12.2019 r.

Wskaźnik rotacji należności handlowych wyniósł w 2019 roku 50 (w dniach – 7,19 dnia), a należności własnych (handlowe i pozostałe) 2,26 (w dniach 159 dni). Wskaźnik rotacji zapasów wyniósł w 2019 roku 2,81 (w dniach 128 dni).

Wskaźnik rentowności aktywów Grupy wobec ich średniego stanu w roku 2019 wyniósł 0,35%, co było wynikiem lepszym do odnotowanego w roku 2018, kiedy wyniósł 0,03%.

Wartość kapitałów własnych na koniec 2019 roku spadła wobec końca roku 2018 do 88 467 tys. zł (90 563 tys. zł na koniec 2018 roku) głównie w związku z odniesieniem w zyski zatrzymane efektów wprowadzonych zmian w zakresie rachunkowości dotyczących okresów minionych.

W 2019 roku wysokość kapitału zakładowego nie uległa zmianie w porównaniu do 2018 roku i wynosiła 30.000 tys. zł.

Wskaźnik rentowności kapitału własnego Grupy wobec jego średniego stanu w roku 2019 wyniósł 0,62% co było wynikiem lepszym do odnotowanego w roku 2018 wynoszącego 0,04%.

Na dzień 31 grudnia 2019 roku wartość zobowiązań krótko- i długoterminowych zwiększyła się istotnie przez wprowadzenie zobowiązań z tytułu leasingu (16 976 tys. zł krótko- i 36 990 tys. zł długoterminowych zobowiązań z tytułu leasingu na dzień bilansowy 31.12.2019), które stały się głównymi składnikami obu tych zobowiązań.

Obok zobowiązań z tytułu leasingu w zobowiązaniach długoterminowych wyróżniają się rozliczenia międzyokresowe w kwocie 893 tys. zł (są to rozliczane środki pieniężne otrzymane na sfinansowanie nabycia lub wytworzenia środków trwałych w najmowanych sklepach) oraz pozostałe rezerwy

wynoszące 748 tys. zł (głównie na koszty likwidacji lokali handlowych).

Głównymi pozycjami zobowiązań krótkoterminowych Grupy po zobowiązaniach z tytułu leasingu są pozostałe zobowiązania w kwocie 4 476 tys. zł, w tym przede wszystkim rozrachunki z tytułu wynagrodzeń, zobowiązania wobec ZUS oraz podatku VAT.

W okresie objętym niniejszym sprawozdaniem Grupa nie korzystała z finansowania zewnętrznego w formie kredytów lub pożyczek.

Głównym źródłem finansowania Grupy Kapitałowej Solar Company S.A. pozostaje nadal kapitał własny (57,5% sumy bilansowej). Przez wprowadzenie zobowiązań z tytułu leasingu wskaźnik zadłużenia kapitału własnego Grupy wyniósł na koniec 2019 r. 73,8% czyli wyraźnie więcej niż na koniec 2018, kiedy wynosił 13,9%.

Przewidywana sytuacja finansowa Grupy ulegnie istotnej zmianie w związku z epidemią COVID-19, lecz wpływ ten jest na ten moment trudno kwantyfikowalny.

5.2.3. Sprawozdanie z przepływów pieniężnych

Polityka Grupy Kapitałowej Solar Company S.A. dotycząca finansowania oraz zarządzania środkami pieniężnymi polega na finansowaniu działalności operacyjnej wypracowanymi zyskami oraz kredytem kupieckim, rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych środkami własnymi, aktywów z tytułu prawa do użytkowania zobowiązaniami leasingowymi, a pozostałej działalności wypracowanymi zyskami. Grupa nie zawiera transakcji z udziałem instrumentów pochodnych.

Środki pieniężne Grupy przechowywane są w głównej mierze w złotych oraz częściowo w walutach (głównie EUR).

W roku 2019 przepływy pieniężne z działalności operacyjnej wyniosły plus 18 380 tys. zł, jako wypadkowa osiągniętego zysku przed opodatkowaniem oraz łącznej dodatniej kwoty korekt. Istotną pozycją wpływającą dodatnio na wartość akumulowanej gotówki była amortyzacja (głównie aktywów z tytułu prawa do użytkowania lokali handlowych) w kwocie 19.997 tys. zł, natomiast pozycją najbardziej wpływającą na obniżenie stanu środków pieniężnych był wzrost należności ogółem o 3 625 tys. zł.

Przepływy pieniężne z działalności inwestycyjnej wyniosły minus 2 058 tys. zł, co jest głównie wynikiem nabycia w 2019 roku rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych.

Ujemne przepływy pieniężne z działalności finansowej w 2019 roku w wysokości minus 18 454 tys. zł dotyczyły spłaty zobowiązań z tytułu leasingu (głównie lokali handlowych) i odsetek od tych zobowiązań.

Stan środków pieniężnych w 2019 roku spadł o 2 131 tys. zł osiągając na koniec roku 2019 zadowalający poziom 9 813 tys. zł zapewniający utrzymanie bieżącej płynności finansowej.

Wskaźnik bieżącej płynności Grupy wg stanu na 31.12.2019 r. wyniósł 3,57 natomiast płynność gotówkowa wyniosła 0,37 co wskazuje na możliwość pokrycia ponad 1/3 zobowiązań bieżących Grupy z wykorzystaniem wyłącznie środków pieniężnych Grupy.

5.2.4. Zdarzenia o nietypowym charakterze

W trakcie roku 2019 nie wystąpiły zdarzenia o nietypowym charakterze.

5.3. 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

Analiza oraz ocena czynników i nietypowych zdarzeń wraz z określeniem ich wpływu na wyniki Spółki/Grupy została opisana w punkcie nr 5.1./5.2. niniejszego sprawozdania.

5.4. Perspektywa rozwoju działalności Grupy Kapitałowej Solar Company S.A.

Zgodnie z założeniami przyjętymi przez Grupę, do najważniejszych celów rozwoju Grupy należą:

- Opanowanie skutków epidemii COVID-19,
- Kontynuacja rozwoju Grupy w oparciu o markę Solar,
- Dalsze zwiększanie efektywności sprzedaży na rynku krajowym,
- Rozwój obecności na rynkach zagranicznych,
- Stałe zwiększanie efektywności prowadzonej działalności operacyjnej.

Opanowanie skutków epidemii COVID-19

Grupa musi podjąć szereg działań pozwalających na zachowanie ciągłości działań operacyjnych począwszy od wydajnego opracowania kolejnych kolekcji przez zabezpieczenie łańcuchów dostaw do właściwej organizacji pracy w czasie przestoju umożliwiającej skuteczne rozpoczęcie sprzedaży po otwarciu sklepów zamkniętych z powodu epidemii COVID-19. Największym wyzwaniem dla Grupy będzie zachowanie płynności z wykorzystaniem możliwych dostępnych narzędzi w okresie zamknięcia sklepów i tuż po ich otwarciu.

Kontynuacja rozwoju Grupy w oparciu o markę Solar

Grupa Solar od początku istnienia realizuje strategię rozwoju opartą na koncentracji na jednej homogenicznej marce i ciągłym jej doskonaleniu. Grupa stale prowadzi proces optymalizacji i uspoźniania kolekcji odzieżowych marki Solar.

W ramach doskonalenia marki Solar Grupa podejmuje i zamierza podejmować m.in. następujące działania:

- Dalszy wzrost homogeniczności i wysokiej jakości marki.

Istotnym elementem strategii rozwoju Grupy jest dbanie o wysoką jakość, rozpoznawalność i spójność kolekcji marki Solar. Spółka w sposób ciągły prowadzi działania związane z kontrolą kolekcji na każdym etapie, a także kontrolą poziomu i jakości obsługi klienta w sklepach marki Solar. Zasadą Solar Company S.A. jest kreowanie wiarygodnego, jednolitego wizerunku marki w oczach klientów.

- Działania w obszarze marketingu i public relations opierające się na najnowszych standardach w komunikacji z klientem i nowoczesnej wizualizacji kolekcji. Stałe zwiększanie obecności w mediach elektronicznych, a także kładzenie dużego nacisku na stałą obecność w mediach tradycyjnych.

- Rozwój jakościowy sieci sklepów marki Solar.

Intencją Grupy jest prezentacja asortymentu na dużych, nowoczesnych powierzchniach, które pozwalają na wysoce atrakcyjną ekspozycję kolekcji.

Ponadto zamiarem Grupy jest dalsza poprawa jakości sklepów sieci zewnętrznej (franczyzowych i partnerskich), tak aby jeszcze bardziej ujednolicić przestrzeganie wysokich standardów pracy tych sklepów ze standardami sklepów sieci własnej.

- Dalszy rozwój działań pro - klientowskich, wyrażający się między innymi kontynuacją i rozwojem Programu Stałego Klienta.
- Dalszy rozwój sprzedaży omnichannel.
- Dalszy rozwój sprzedaży przez sklep internetowy, m.in. w wyniku wprowadzonej, rozszerzonej o wiele nowych funkcjonalności, platformy informatycznej Magento 2 oraz dedykowanej aplikacji na urządzenia przenośne.
- Dalsze rozszerzanie grupy klientów i pozyskiwanie klientów młodszych wiekowo między innymi w wyniku przeprowadzonego procesu rebrandingu marki i nowoczesnych metod komunikacji (aktywność na portalach społecznościowych).

Dalszy rozwój sieci sprzedaży na rynku krajowym

Grupa kontynuuje jakościowy rozwój sieci sprzedaży na rynku polskim poprzez ulepszanie wystroju prowadzonych sklepów oraz dostosowanie sieci sklepów do warunków rynkowych.

Istotnym wsparciem sieci sklepów stacjonarnych i wzmocnieniem wizerunku marki Solar na rynku jest unowocześniony i bardzo dobrze działający sklep internetowy.

Rozwój obecności na rynkach zagranicznych

W ocenie Zarządu, dzięki ugruntowanej pozycji na rynku krajowym i wysokim poziomie organizacji Grupa Solar jest przygotowana do rozwijania obecności na rynkach zagranicznych.

Grupa planuje rozwijać obecność na rynkach zagranicznych poprzez:

- Poszukiwanie okazji biznesowych do rozwoju obecności na nowych rynkach w miarę jak pozwoli na to sytuacja społeczno-gospodarcza tego kraju,
- Zwiększenie rozpoznawalności marki Solar na poszczególnych rynkach zagranicznych,
- Wspieranie sprzedaży na rynkach zagranicznych, na których Solar jest już obecny,
- Wzięcie udziału we wspólnym przedsięwzięciu polskich marek.

Grupa zamierza aktywnie pozyskiwać nowych partnerów zagranicznych poprzez współpracę z wyspecjalizowanymi organizacjami zrzeczającymi tego typu podmioty oraz dzięki już wypracowanym relacjom.

Stale zwiększanie efektywności prowadzonej działalności operacyjnej

Jedną z przewag konkurencyjnych Grupy stanowi doskonała organizacja logistyczna, pozwalająca na optymalne zarządzanie zapasami magazynowymi, co jest szczególnie istotne w branży dystrybucji odzieży.

Grupa zamierza nadal koncentrować swoje działania na dalszym zwiększaniu efektywności prowadzonej działalności operacyjnej, m.in. poprzez:

- Optymalizację zarządzania kolekcją Solar,
- Silną kontrolę kosztów działalności.

5.5. Ocena, wraz z jej uzasadnieniem, dotycząca zarządzania zasobami finansowymi, ze szczególnym uwzględnieniem zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań, oraz określenie ewentualnych zagrożeń i działań, jakie Grupa podjęła lub zamierza podjąć w celu przeciwdziałania tym zagrożeniom.

W okresie objętym sprawozdaniem Spółka i Grupa finansowała działalność wyłącznie za pomocą środków generowanych w ramach podstawowej działalności.

Płynność finansowa Spółki i Grupy pozostawała w roku obrotowym 2019 na bezpiecznym poziomie.

W oparciu o dostępne środki finansowe Grupa posiadała wystarczające środki na realizację zakładanych zadań inwestycyjnych, jak też wydatków kapitałowych planowanych i zrealizowanych w 2019 roku.

5.6. 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 ocenie Zarządu Spółki dominującej na dzień bilansowy nie istnieją zagrożenia dotyczące wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań Spółki i Grupy. Zagrożenie takie pojawiło się w trakcie roku 2020 w związku z istotnym spadkiem sprzedaży w marcu 2020 r. z powodu epidemii COVID-19 i pogorszeniem płynności.

5.7. **Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami na 2019 rok**

Spółki Grupy nie publikowały prognoz wyników finansowych za okres od 01.01.2019 r. do 31.12.2019 r.

5.8. **Charakterystyka struktury aktywów i pasywów skonsolidowanego sprawozdania z sytuacji finansowej, w tym z punktu widzenia płynności Grupy Kapitałowej**

Informacje o charakterystyce struktury aktywów i pasywów skonsolidowanego sprawozdania z sytuacji w tym z punktu widzenia płynności Spółki/Grupy oraz omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych wraz z podstawowymi wskaźnikami przedstawia punkt 5.1./5.2. niniejszego sprawozdania.

5.9. **Przedstawienie istotnych pozycji pozabilansowych w ujęciu podmiotowym, przedmiotowym i wartościowym**

Istotne pozycje pozabilansowe w ujęciu podmiotowym, przedmiotowym i wartościowym zostały przedstawione w punkcie 2.5. niniejszego sprawozdania.

5.10. **Opis struktury głównych lokat kapitałowych lub głównych inwestycji kapitałowych dokonanych w ramach grupy kapitałowej spółki w danym roku obrotowym**

Grupa SOLAR COMPANY S.A. nie realizowała w 2019 roku w ramach Grupy Kapitałowej żadnych inwestycji kapitałowych, ani znaczących lokat kapitałowych.

5.11. **Przyjęte cele i metody zarządzania ryzykiem finansowym, łącznie z metodami zabezpieczenia istotnych rodzajów planowanych transakcji, dla których stosowana jest rachunkowość zabezpieczeń**

Spółka ani Grupa nie przyjmowała celów i metod zarządzania ryzykiem finansowym ani nie stosowała rachunkowości zabezpieczeń, gdyż nie nabywała instrumentów finansowych dla których byłoby to konieczne.

6. Oświadczenie Spółki dominującej na temat informacji niefinansowych

6.1. Informacja na temat zasad zastosowanych przy sporządzaniu Oświadczenia

Jednostka przy sporządzaniu oświadczenia na temat informacji niefinansowych zastosowała własne zasady sprawozdawczości informacji niefinansowych.

6.2. Opis modelu biznesowego jednostki

Solar Company S.A. jest właścicielem marki Solar, jednej z najbardziej rozpoznawalnych na polskim rynku marek modowych skierowanych do kobiet i lidera wysokogatunkowych dzianin, oryginalnego wzornictwa i wysokiej jakości wykończenia. Spółka SOLAR COMPANY S.A. jako przedsiębiorstwo koncepcyjne prowadzi działalność w zakresie projektowania i opracowywania nowych wzorów kolekcji. Pod marką Solar sprzedawane są autorskie kolekcje odzieży damskiej oraz akcesoriów odzieżowych (torebki, paski, czapki, kapelusze, chusty, szaliki, rękawiczki, okulary przeciwsłoneczne, parasolki oraz biżuteria). Kolekcje marki tworzone są z myślą o kobietach aktywnych zawodowo, młodych duchem, dbających o swój wygląd, ceniących elegancję z odrobiną ekstrawagancji. Podstawą sukcesu marki Solar jest łączenie światowych trendów z oczekiwaniami polskich klientek. W ramach swoich kolekcji Spółka proponuje kilka całościowych linii o męskim i jednocześnie eleganckim charakterze, uzupełnionych o szeroką gamę akcesoriów. Każdego roku projektowane są trzy główne kolekcje obejmujące sezony: wiosna-lato, jesień-zima oraz karnawał, podzielone na mniejsze subkolekcje, dostosowane do odpowiednich miesięcy roku.

Kolekcje ubrań szyte są w zakładach w Polsce oraz na Dalekim Wschodzie. Modele kolekcji przeznaczone do produkcji w Polsce wykonywane są we własnej wzorcowni Spółki. Spółka prowadzi samodzielnie większość procesów działalności operacyjnej, natomiast zgodnie z przyjętym na stałe wieloletnim i sprawdzonym modelem działalności outsourcingowany jest proces organizacji produkcji, konfekcjonowania, magazynowania i dystrybucji, które prowadzone są przez podmiot zewnętrzny firmę „Grutex” A.P.H. Jolanta Gruszka na podstawie umowy o współpracy. W oparciu o zapotrzebowanie zgłoszone przez poszczególnych odbiorców Spółki (sklepy własne, sklepy franczyzowe oraz sklepy partnerskie) oraz własne rozeznanie rynku, Spółka opracowuje plan kolekcji oraz składa zamówienie u głównego dostawcy. Zamówione kolekcje są dostarczane przez głównego dostawcę z materiałów zaakceptowanych przez Spółkę oraz zgodnie ze złożonym zamówieniem i dokumentacją techniczną, w tym w szczególności z przekazanymi projektami.

Odzież i akcesoria marki Solar sprzedawane są w sieci sklepów detalicznych złożonej ze sklepów własnych z bieżącą kolekcją (62 salony na koniec roku 2019) oraz sklepów outletowych (8 sklepów, stan na koniec roku 2019), we własnym sklepie internetowym, w sklepach franczyzowych depozytowych (łącznie 18 sklepów na terenie kraju na koniec roku 2019) oraz franczyzowych dystrybucyjnych (łącznie 2 sklepy na koniec roku 2019, w tym jeden w Niemczech oraz jeden w Luxemburgu), a także w multibrandowych sklepach partnerskich (stan na koniec roku 2019 - 55 sklepów, w tym 13 sklepów zagranicznych). Średnia powierzchnia sklepów własnych z bieżącą kolekcją oraz outletowych w roku 2019 wynosiła 9 364 m² (w roku 2018: 9 648 m²), a jej efektywność sprzedaży wyniosła 10 950 zł/m²/rok (w 2018 r.: 10 363 zł/m²/rok).

Kolekcje są dostarczane z magazynu głównego dostawcy do sklepów własnych z wykorzystaniem własnej floty samochodów dostawczych, dostawy do sklepów franczyzowych oraz partnerskich wykonywane są zazwyczaj z wykorzystaniem firm kurierskich.

Towary niesprzedane w bieżącym sezonie są zwracane do głównego dostawcy, a w kolejnym analogicznym sezonie odkupowane w celu ich oferowania przez Spółkę w kanale outletowym.

Spółka prowadzi sprzedaż w sklepach własnych zlokalizowanych w centrach handlowych na podstawie zawartych umów najmu z właścicielami centrów. W Spółce funkcjonuje dział kontroli jakości, odpowiedzialny za sprawdzenie i przetestowanie wyprodukowanej odzieży przed jej

dostarczeniem do sklepów. Dział Architektury Sklepów zajmuje się projektowaniem wnętrz sklepów sieci własnej Solar. Cotygodniowe projekty wystaw sklepowych i ekspozycji wewnętrznej w sklepach Solar przygotowywane są przez Dział Visual Merchadisingu i przekazywane do sklepów.

Spółka prowadzi działania marketingowe skoncentrowane na obecności reklamowej w wybranej prasie kobiecej oraz mediach społecznościowych, na prowadzeniu właściwej polityki cen, przecen i zatowarowania, odpowiedniej stylizacji wyglądu sklepów oraz ekspozycji towarów, wysokiej estetyce własnej strony internetowej oraz e-sklepu, a także oferowaniu udziału w programie lojalnościowym, który spotkał się z bardzo dobrym przyjęciem wśród klientów.

6.3. Opis polityk stosowanych przez jednostkę

6.3.1. Polityka zagadnień społecznych

W sferze zagadnień społecznych Solar Company S.A. pragnie mieć pozytywny wpływ na społeczność, w której funkcjonuje.

Działania Spółki realizowane są w tym zakresie w trzech głównych obszarach:

- 1) wspieranie inicjatyw o charakterze kulturalnym,
- 2) zaspokajanie potrzeb społecznych,
- 3) promowanie sportu.

1) Wspieranie inicjatyw o charakterze kulturalnym.

Spółka dąży za pomocą prowadzonych kampanii promocyjnych i podejmowanych działań do zwrócenia w społeczeństwie uwagi na wagę kobiecego ubioru, podkreślającego piękno i wyjątkowość każdej kobiety, co ma znaczący wpływ na samoocenę i budowanie pewności siebie kobiet. Na tym polu Spółka angażuje się w pomoc organizacyjną, rzeczową i merytoryczną.

Podejmując współpracę z różnymi podmiotami - organizacjami, klubami, wspierając wydarzenia - musimy mieć pewność, że idee przez nie reprezentowane są spójne z tymi, które wyznajemy w Solar. W 2019 roku wsparliśmy inicjatywę Era Nowych Kobiet. To prężnie rozwijająca się organizacja prokobieca, tworzona przez kobiety i dla kobiet.

Spółka współpracuje z poznańskimi szkołami w ramach Dnia Przedsiębiorczości – jednodniowych praktyk dla licealistów. W 2019 roku gościliśmy uczennicę pierwszej klasy III Liceum Ogólnokształcącego im. Św. Jana Kantego w Poznaniu.

W siedzibie Solar organizowane są regularnie spotkania warsztatowe ze studentami Uniwersytetu Artystycznego w Poznaniu (UAP). W ramach wydarzeń studenci spotykają się z przedstawicielami Działu Projektowego i Wzorcowni, co pozwala na zrozumienie charakteru pracy w firmie odzieżowej. W 2019 roku warsztaty odbyły się w marcu, kwietniu i dwukrotnie w listopadzie. W celu kompleksowego omówienia funkcjonowania marki program został rozszerzony o spotkania z przedstawicielami działów: E-Sklep, PR i VM.

W roku 2019 Solar Company S.A. po raz trzeci ufundował również nagrodę dla absolwenta UAP, który był w gronie laureatów nagrody im. Marii Dokowicz (dla najlepszego Dyplomu UAP 2019).

W 2019 roku, w którym marka Solar świętowała jubileusz 30-lecia działalności wraz z Uniwersytetem Artystycznym w Poznaniu obchodzącym stulecie istnienia, zorganizowała konkurs „30/100” skierowany do studentów i absolwentów uczelni. W ramach projektu młodzi artyści zaprojektowali grafiki w formacie 54x54 cm. Jury konkursu wyróżniło 30 projektów, a 5 zwycięskich zostało przeniesionych na apaszki, które trafiły do sprzedaży wraz z kolekcją wiosna/lato 2020. Format stał

się inspiracją dla nazwy wystaw wieńczących konkurs, które odbyły się w Galerii Scena Duża UAP i w Centrum Sztuki i Biznesu Stary Browar w Poznaniu. Kolejne wystawy odbyły się w 2020 roku w galerii BWA i centrum handlowym Galeria Młociny w Warszawie.

Od wielu lat Solar jest oficjalnym sponsorem Teatru Polskiego w Poznaniu, jest partnerem Teatru Wielkiego w Poznaniu.

Solar Company S.A. jest jednym z partnerów Enter Enea Music Festival - wydarzenia, które odbywa się cyklicznie od wielu lat na terenie Poznania i stało się nieodłącznym elementem tła kulturalnego miasta Poznań. Enter Enea Music Festival pod dyktando artystyczną Leszka Możdżera to muzyczne spotkanie w plenerze. Festiwal promuje indywidualne poszukiwania w muzyce. Wspólnym dziełem, które co roku powstaje w ramach współpracy jest linia gadżetów festiwalowych, które tworzą w zależności od edycji Festiwalu torba, szal, koszulka czy też akcesoria takie jak broszka czy brelok. Również w roku 2019 partnerowaliśmy Festiwalowi.

Doraźnie wspierane są również mniejsze inicjatywy kulturalne, w 2019 r. było to partnerstwo przy pokazie filmu „Gloria Bell” z Julianne Moore czy przy tworzeniu kalendarza poprzez lokalną fundację Rower Power. Solar Company S.A. była jednym z fundatorów nagród dla uczestników konkursu wokalnego, który odbył się w ramach 22 edycji festiwalu „Porozmawiajmy o Osieckiej”.

2) Zaspokajanie potrzeb społecznych (współpraca z fundacjami, instytucjami pożytku publicznego i indywidualnymi osobami).

Solar Company S.A. od wielu lat udziela pomocy i wsparcia podopiecznym Domu Dziecka. Cyklicznie organizowane są spotkania z wychowankami, w których biorą udział pracownicy Spółki. Solar Company S.A. od lat aktywnie wspiera także działalność poznańskiego Zespołu Szkół Specjalnych.

Aktywna współpraca Spółki ma również miejsce z inicjatywą Kobieta w roli głównej, która zrzesza kobiety przedsiębiorcze zarówno prowadzące własne firmy, jak i pracujące na etacie na stanowiskach decyzyjnych. W 2019 roku zorganizowaliśmy w Poznaniu, w siedzibie firmy spotkanie dla kobiet, które miały możliwość wymiany doświadczeń zawodowych, a także wysłuchania prelekcji: Agnieszki Martyny-Ross i Tatiany Sokołowskiej, które poruszyły zagadnienia dotyczące biznesowego dress code.

Byliśmy też partnerem spotkań dla kobiet ‘MeetUp’ organizowanych przez magazyn Forbes Women Polska. W ramach wydarzeń warsztat na temat biznesowego budowania wizerunku kobiet został przeprowadzony z wykorzystaniem naszych rzeczy.

Spółka wsparła również działalność Zespołu Szkół Szpitalnych nr 110 w Poznaniu. W 2019 roku Solar Company S.A. nawiązała współpracę z Baba Fest – Festiwałem Rozwoju i Inspiracji, którego IX edycja odbyła się w Olsztynie.

Pośrednio wspieramy fundację Potrafię Więcej, która od 2005 działa na rzecz dzieci oraz młodzieży z niepełnosprawnością. Solar Company S.A. od lat wspiera akcję, poprzez zakup kalendarza produkowanego corocznie w limitowanej liczbie przez Agencję GAGA, z którą współpracujemy.

Zorganizowaliśmy w siedzibie firmy zbiórkę odzieży (do udziału w akcji zostali również zaproszeni pracownicy sklepów), w wyniku której zebraliśmy 361, 35 kg ubrań, które w ramach akcji „Ubrania do oddania” zasilły konto akcji „Zdrowe dzieci” Stowarzyszenia SOS Wioski dziecięce w Polsce.

Nasz przedstawiciel brał udział w Kongresie Fachowców w przestrzeni MTP - Międzynarodowe Targi Poznańskie, wydarzeniu które towarzyszyło poznańskim Targom Mody.

3) Promowanie sportu.

Zdając sobie sprawę z istoty promowania sportu, szczególnie narodowego, wśród społeczeństwa, Solar pomaga w funkcjonowaniu Polskiego Związku Tenisowego. Solar jako Partner Polskiego Związku Tenisowego wspomaga Reprezentację Polski kobiet w tenisie ubierając zawodniczki w stroje wizytowe oraz przekazując nagrody.

W 2019 roku ufundowaliśmy również nagrody dla finalistek Mistrzostw Polski w tenisie w kategorii do 18 lat.

Dodatkowo regularnie udzielane jest wsparcie finansowego dla Fundacji Sportowej Sukces, która przy współudziale Solar organizuje turniej tenisa na wózkach dla osób niepełnosprawnych.

W trakcie roku 2019 przekazaliśmy też 10 darowizn i wsparliśmy ponad 20 inicjatyw o wyżej wymienionym charakterze.

6.3.2. Polityka pracownicza

Polityka pracownicza ma istotne znaczenia dla Zarządu Solar Company S.A., dlatego funkcjonuje szereg uregulowań dotyczących tego zagadnienia.

Polityka pracownicza Spółki dąży do pozyskania pracowników chcących identyfikować się z marką Solar, do zapewnienia właściwych warunków pracy oraz rozwoju zatrudnionych pracowników.

1. Polityka rekrutacyjna

Polityka rekrutacyjna jest integralną częścią firmy Solar. Zdając sobie sprawę z istoty procesu rekrutacji i selekcji kandydatów do pracy pracownicy zaangażowani w proces rekrutacyjny mają do dyspozycji szereg wypracowanych wewnętrznie narzędzi, a także doradztwo specjalistów z zakresu sfery HR. O podjęciu konkretnego wyboru co do kandydata decydują jego kompetencje, kwalifikacje i zgodność z profilem organizacji. Wybór kandydatów dokonywany jest przez ich przyszłych przełożonych.

Proces rekrutacyjny dla pracowników sklepów przeprowadzany jest przez menedżerów sklepów własnych z udziałem menedżerów sieci. Zazwyczaj przyszły pracownik uczestniczy w dwóch spotkaniach rekrutacyjnych.

Kandydaci do pracy do Centrali Spółki - Biura i Magazynu - rekrutowani są w oparciu o rekrutację zewnętrzną – ogłoszenia rekrutacyjne zamieszczane są na powszechnie dostępnych portalach, a także rekrutację wewnętrzną – ogłoszenie rekrutacyjne wysyłane jest do pracowników sklepów, ułatwiając tym samym rozwój poszczególnych jednostek, a także zatrzymując we własnych strukturach zdolnych pracowników.

W Solar Company S.A. w celu umożliwienia rozwoju zawodowego pracowników funkcjonują ścieżki kariery pionowe, a także poziome, pozwalające na rozwój adekwatny do umiejętności i talentów pracowników, co pozwala na sprawdzenie się w różnych miejscach, działach firmy, i zmierzenie się z różnymi wyzwaniami biznesowymi.

Pracownicy zatrudniani są w oparciu o umowę o pracę – docelowo na czas nieokreślony. Pracownicy sklepów własnych pracują w oparciu o równoważny system czasu pracy, natomiast pracownicy zatrudnieni w centrali Spółki – w biurze i magazynie - pracują w oparciu o podstawowy system czasu pracy. Firma dąży do umożliwienia pracownikom sklepów posiadania realnego wpływu na grafik pracy.

Okazjonalnie Spółka zawiera także umowy cywilno-prawne z osobami wykonującymi ocenę jakości obsługi regularnych pracowników zatrudnionych w sklepach.

Na koniec roku 2019 zatrudnionych w Spółce było 705 osób, w tym w sklepach własnych 546 osób. Średni wymiar etatu zatrudnionych osób wyniósł 0,954. Udział kobiet wyniósł na koniec 2019 r. 93% zatrudnionych, natomiast struktura wiekowa zatrudnionych przedstawia się następująco:

wiek pracowników	udział w strukturze
do 30 lat	33,9%
od 30 do 40 lat	44,3%
od 40 do 50 lat	16,6%
powyżej 50 lat	5,2%

W ciągu roku średnie zatrudnienie z wyłączeniem pracowników na długookresowych zwolnieniach lekarskich oraz korzystających z urlopów macierzyńskich i wychowawczych wyniosło 643,3 osoby, co daje efektywność łącznej sprzedaży towarów, materiałów i usług Spółki przypadającą na 1 osobę na poziomie 206 tys. zł/osoba/rok (w 2018 r.: 185,8 tys. zł/osoba/rok).

2. Polityka wynagrodzeń

Funkcjonująca polityka wynagrodzeń polega na wynagradzaniu pracowników za pomocą stałego wynagradzania zasadniczego oraz zmiennego premiowego, w tym premii uznaniowych dla pracowników biura i magazynu, a dla personelu sklepów zależnego od wyników sprzedażowych osiąganych w sklepach Spółki.

Celem, który spełnia polityka wynagrodzeń w Solar Company S.A., jest zapewnienie wynagrodzeń na poziomie adekwatnym do wymaganych kompetencji potrzebnych dla rozwoju Spółki.

Zgodnie z zapisami Regulaminu Zarządu, Członkowie Zarządu mogą być zatrudnieni przez Spółkę na podstawie umowy o pracę lub mogą zawierać ze Spółką umowy inne niż umowy o pracę, a dotyczące świadczonych przez nich usług. W każdym przypadku zatrudnienie następuje na podstawie uchwały Rady Nadzorczej, która jednocześnie określa wynagrodzenie danego członka Zarządu. Umowy z każdym członkiem Zarządu w imieniu Spółki zawierają członkowie Rady wyznaczeni przez Radę albo pełnomocnik powołany uchwałą Walnego Zgromadzenia. Wynagrodzenie członków Zarządu składa się ze składników stałych, może także zostać przyznana premia uznaniowa.

3. Polityka szkoleniowa

Pracownicy cyklicznie biorą udział w szkoleniach niezbędnych do prawidłowego wykonywania swoich obowiązków oraz ciągłego podnoszenia kompetencji. Pracownicy zatrudnieni w sklepach przechodzą w szczególności szkolenia sprzedażowe, menedżerowie sklepów uczestniczą w cyklu szkoleń Akademia Menedżera, dzięki którym doskonalą i nabywają umiejętności w obszarze zarządzania zasobami ludzkimi.

W 2019 roku szkoleniami sprzedażowymi objęto 283 sprzedawców.

We współpracy z Pracownią Psychologiczną „Spotkanie” zorganizowane zostały wieloetapowe szkolenia w ramach Akademii Menedżera. Celem szkoleń było wyposażenie pracowników w wiedzę i umiejętności niezbędnych do pełnienia funkcji menedżerskich, a także rozwijanie kompetencji oraz danie możliwości stworzenia przestrzeni do dzielenia się doświadczeniami. Szkolenia z cyklu Akademia Menedżera są zwieńczone spotkaniem TUM – Treningiem Umiejętności Menedżerskich. Jest to praktyczny sprawdzian wiedzy zdobytej w przebiegu całego cyklu Akademii Menedżer, polegający na implementacji zdobytych zasobów do praktycznych rozwiązań.

W miarę możliwości Spółka stara się o uzyskanie dofinansowania ze środków publicznych na organizację szkoleń dla pracowników.

4. System ocen pracowniczych

W Solar Company S.A. funkcjonuje System ocen pracowniczych, będący okazją do okresowego podsumowania stopnia rozwoju pracownika, głębszego poznania jego problemów, źródeł satysfakcji i oczekiwań, do zauważenia uzyskanych osiągnięć pracownika oraz określenia sfer do intensywniejszego rozwoju.

5. Benefity pracownicze

Osoby zatrudnione w Solar Company S.A. mogą przystąpić na preferencyjnych warunkach do

grupowego ubezpieczenia na życie, a także pakietu medycznego.

6. Bezpieczeństwo i Higiena Pracy

W dziedzinie Bezpieczeństwa i Higieny Pracy istnieje szereg uregulowań, wypełniających nakładane na Solar Company S.A. obowiązki jako pracodawcy.

Każdy z pracowników jest zobowiązany do przejścia szkolenia z zakresu BHP w obszarze realizowanych przez niego obowiązków. Pakiet instruktaży, w ramach realizacji założeń Bezpieczeństwa i Higieny Pracy, dostosowany jest do pełnionej przez pracownika roli i zajmowanego przez niego stanowiska, uwarunkowany jest także miejscem, w którym wykonywane są obowiązki pracownicze. Kompletne szkolenie zawiera szczegółowe polecenia dotyczące zachowania się w obliczu pożaru czy sytuacjach zagrażających życiu i zdrowiu, jak również instrukcje związane z konkretnym miejscem pracy. Pakiet kursów dotyczy zarówno stanowisk biurowo-administracyjnych, sprzedażowych, jak pracowników magazynu.

7. Urlopy macierzyńskie

Solar Company S.A. jest spółką przede wszystkim kobiecą, w związku z czym normą postępowania jest pomoc, elastyczność, zrozumienie i pozytywne podejście do młodych matek oraz kobiet spodziewających się potomstwa. Spółka ułatwia powrót do pracy.

8. Pracownicy niepełnosprawni.

Osoby niepełnosprawne zaliczają się do grupy pracowników szczególnie chronionych przepisami prawa. Zatrudnianie osób niepełnosprawnych rodzi szereg obowiązków. Solar Company S.A. przestrzega dodatkowych uprawnień pracowniczych tych osób. Na koniec roku 2019 w Spółce zatrudnionych było 12 osób z orzeczeniem o niepełnosprawności.

6.3.3. Polityka dotycząca środowiska naturalnego

Celem polityki dotyczącej środowiska naturalnego jest taki sposób gospodarowania aby nie wywierać nieuzasadnionego wpływu na środowisko naturalne w stosunku do rodzaju oraz skali prowadzonej działalności.

Spółka stara się racjonalizować zużycie wszystkich nośników energii oraz podejmować uzasadnione ekonomicznie inwestycje dające oszczędności zużycia energii. Władze spółki zachęcają pracowników do oszczędności w zużyciu energii oraz wody, a także minimalizowania ilości odpadów komunalnych. W Spółce istnieje obowiązek selektywnej zbiórki odpadów.

Przeprowadzony w roku 2017 audyt energetyczny Spółki potwierdził, że najistotniejszą pozycją rocznego zużycia nośników energii jest energia elektryczna wykorzystywana w sklepach oraz w centrali. Zidentyfikowane w audycie przedsięwzięcia umożliwiające uzyskanie oszczędności energii polegają na wymianie źródeł światła na bardziej oszczędne oświetlenie LEDowe, lecz przedsięwzięcia te posiadają długi okres zwrotu nakładów. Polityką firmy jest instalowanie oświetlenia LED przy okazji gruntownego remontu sklepu oraz w nowych lokalach. W roku 2019 zainstalowano 317 nowych źródeł światła w technologii LED.

Spółka posiada własną flotę samochodów osobowych oraz dostawczych, których trasy poruszania się w celu zaopatrywania sieci sklepów podlegają optymalizacji. Wszystkie pojazdy służbowe przejechały w 2019 r. 1 075 tys. km w tym osobowe 302 tys. km, a dostawcze: 773 tys. km (w 2018 r. było to 980 tys. km w tym osobowe 258 tys. km, a dostawcze: 722 tys. km).

W celu minimalizacji kosztów podróży pracownicy zachęceni są do prowadzenia jak największej liczby spotkań przy wykorzystaniu środków komunikacji zdalnej.

W działalności operacyjnej Spółka stawia na stosowanie opakowań wielokrotnego użytku, natomiast w sferze toreb na zakupy dla swoich klientów oferuje wyłącznie torby papierowe.

6.3.4. Polityka dotycząca poszanowania praw człowieka

Spółka nie prowadzi własnej polityki dotyczącej poszanowania praw człowieka, uznając, że za tę

ważną sferę odpowiedzialne są organy państwowe. Spółka natomiast w pełni przestrzega obowiązujących przepisów prawnych w tym zakresie, krajowych jak i międzynarodowych.

6.3.5. Polityka dotycząca przeciwdziałaniu korupcji

Polityką Zarządu Spółki jest aby pracownicy Spółki mieli świadomość nieakceptowalności działań korupcyjnych. Oczekiwane jest od pracowników aby nie przyjmowali ani nie składali propozycji korupcyjnych oraz informowali o otrzymanych propozycjach korupcyjnych. Każdy pracownik ma możliwość bezpośredniego kontaktu z Zarządem w sprawie możliwego zaistnienia korupcji.

Została przyjęta zasada zgodnie z którą każdy pracownik może przyjmować i przekazywać okolicznościowe prezenty dla Firm zewnętrznych tylko w okresie świątecznym. W przypadku otrzymania prezentu znacznej wartości, zgodnie z zasadami panującymi w Solar, przekazywane są one na rzecz Spółki.

W ciągu roku 2019 nie zgłoszono Zarządowi wystąpienia jakichkolwiek spraw korupcyjnych oraz nie toczyła się jakakolwiek sprawa sądowa, w której podejrzanym o udział w korupcji byłby pracownik Spółki.

6.3.6. Polityka różnorodności stosowana do organów administrujących, zarządzających i nadzorujących

Spółka nie opracowała sformalizowanej polityki różnorodności w odniesieniu do organów zarządzających i nadzorujących. W ocenie Spółki przy wyborze Członków Zarządu (dokonywanym przez Radę Nadzorczą) oraz Członków Rady Nadzorczej (dokonywanym przez Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy) zasadniczym kryterium wyboru powinny być kompetencje danej osoby potrzebne do pełnienia danej funkcji. Kryterium zapewnienia różnorodności tych gremiów może być stosowane jedynie pomocniczo.

6.4. Opis istotnych ryzyk

W toku działalności Spółki Zarząd na bieżąco identyfikuje i monitoruje występujące ryzyka mogące mieć niekorzystny wpływ na funkcjonowanie Spółki, ocenia ich istotność oraz podejmuje adekwatne działania mitygujące te ryzyka.

Zidentyfikowane istotne ryzyka związane z działalnością jednostki mogące wywierać niekorzystny wpływ na zagadnienia, o których mowa w punkcie 6.3. zostały przedstawione poniżej wraz z opisem zarządzania tymi ryzykami.

➤ Ryzyko epidemiologiczno-społeczne

Istotnym czynnikiem ryzyka jest sytuacja epidemiologiczno-społeczna. Rozwój epidemii poważnych chorób zakaźnych jak COVID-19 powoduje ograniczanie kontaktów społecznych, zmniejszenie albo nawet zaniechanie odwiedzin w sklepach sprzedających produkty odzieżowe, zmniejszenie chęci zakupowej konsumentów, a także podjęcie działań przez organy państwowe polegające na zamykaniu placówek opiekuńczych, co powoduje absencje pracowników w związku ze sprawowaniem opieki nad swoimi dziećmi, zamykaniu sklepów, uniemożliwiając prowadzenie sprzedaży, czy nakazujące pozostanie obywateli w domach, co powoduje dodatkowe utrudnienia w organizacji pracy oraz dodatkowo pogarsza nastroje konsumenckie. Wielostronny wpływ rozwoju epidemii na funkcjonowanie gospodarki może wpłynąć na obniżenie siły nabywczej konsumentów, opóźnianie i rezygnację z zakupów odzieży oferowanej przez Spółkę. Rozwój epidemii w krajach będących dostawcami Spółki tworzy ryzyko przerwania łańcuchów dostaw, a w krajach gdzie są odbiorcy Spółki ryzyko zmniejszenia sprzedaży. Wystąpienie i trwanie epidemii poważnej choroby zakaźnej może istotnie obniżyć wyniki, płynność oraz potencjał rozwojowy Spółki. Siła wpływu epidemii na funkcjonowanie Spółki zależy od czasu jej trwania, zjadliwości patogenu, skuteczności działań zapobiegawczo-leczniczych oraz działań podejmowanych przez władze państwowe.

Podobne co epidemia znaczenie mogą mieć niepokoje społeczne wywołane np. napięciami politycznymi, klęskami żywiołowymi o szerokim zakresie czy zagrożeniem terrorystycznym.

Przeciwdziałanie skutkom epidemii jak COVID-19 jest bardzo trudne i może wymagać podjęcia wieloaspektowych działań antykrzysowych oraz skorzystania ze wsparcia Państwa.

➤ Ryzyko zmian w trendach mody

Odpowiednie rozpoznanie aktualnych trendów modowych i dopasowanie asortymentu do gustów odbiorców jest kluczowym czynnikiem sukcesu w branży odzieżowej. W szczególności znaczenie ma fakt, iż trendy modowe na dany sezon powinny być rozpoznane z około rocznym wyprzedzeniem z uwagi na stosunkowo długi proces produkcyjny. Ewentualne rozminięcie się z aktualnymi preferencjami klientów może spowodować powstanie zapasów o utrudnionej zbywalności oraz wpłynąć negatywnie na sprzedaż, wyniki finansowe oraz perspektywy rozwoju Spółki.

Spółka przykłada bardzo dużą wagę do właściwego rozpoznania trendów modowych, pracownicy działu projektowego na bieżąco śledzą i monitorują pojawiające się trendy oraz wydarzenia związane z modą, zbierane są ponadto informacje przekazywane od klientów oraz od partnerów handlowych. Ponadto końcówki kolekcji są sprzedawane we własnych sklepach outletowych.

➤ Ryzyko związane z preferencjami konsumentów

Wzorce zachowań konsumentów oraz ich zwyczaje w zakresie dokonywania zakupów oraz społeczny wizerunek Spółki mają bezpośredni wpływ na wielkość popytu na oferowane towary. Istotne znaczenie z punktu widzenia perspektyw rozwoju Spółki ma elastyczne reagowanie na wszelkie zmiany w zakresie preferencji konsumentów oraz umiejętność szybkiego dopasowania oferty do zmieniających się upodobań klientów oraz dostosowanie działań w obszarze społecznym i wizerunkowym. W szczególności nieodpowiednie rozpoznanie odmiennych upodobań i preferencji konsumentów na rynkach zagranicznych, w tym na rynkach, na które Spółka planuje rozszerzenie obecności, może przyczynić się do opóźnień w realizacji zakładanego poziomu przychodów w miarę rozwoju sieci sprzedaży.

Wystąpienie którejs z wyżej opisanych okoliczności może mieć negatywny wpływ na działalność operacyjną, sytuację finansową oraz perspektywy rozwoju.

W zakresie zadań pracowników jest analizowanie zachowań i zwyczajów klientów oraz podejmowanie ewentualnych działań dostosowawczych oraz inspirujących w sferze oferowanych produktów. Spółka prowadzi świadomą politykę kształtowania swojego pozytywnego wizerunku oraz wizerunku oferowanych kolekcji.

➤ Ryzyko utraty doświadczonej kadry, w tym menedżerskiej oraz trudności w pozyskaniu nowych pracowników

Spółka prowadzi działalność w branży, w której zasoby ludzkie i kompetencje pracowników stanowią istotne aktywo oraz jeden z istotniejszych czynników sukcesu. W szczególności dotyczy to obszaru działalności związanego z projektowaniem i opracowywaniem nowych kolekcji pod marką Solar. Wiedza, umiejętności oraz doświadczenie członków Zarządu oraz innych osób zajmujących kluczowe stanowiska w Spółce stanowią czynniki kluczowe z punktu widzenia interesów strategicznych Spółki. Bardzo ważnym czynnikiem sukcesu jest także poziom obsługi klientów w sklepach Spółki. W obliczu konkurencyjnego rynku pracy istnieje ryzyko utraty wyszkolonego personelu sprzedażowego oraz trudności w pozyskaniu właściwych pracowników, co może mieć wpływ na poziom serwisu sklepowego, poziom kosztów zatrudnienia i prowadzonych szkoleń oraz możliwość wystąpienia niedoborów personelu, co w konsekwencji może mieć negatywne odbicie w osiągniętych wynikach finansowych.

Odejście członków Zarządu bądź innych osób o istotnym znaczeniu dla Spółki mogłoby niekorzystnie wpłynąć na prowadzoną działalność operacyjną, a w konsekwencji na osiągnięte wyniki finansowe i perspektywy rozwoju.

Polityką Spółki jest oferowanie warunków zatrudnienia dostosowanych do charakteru pracy oraz panujących warunków rynkowych, oferowanie ścieżki kariery wewnętrznej pozwalającej jak najlepiej wykorzystać potencjał pracowników, słuchanie głosu pracowników oraz stawianie im wyzwań

przynoszących satysfakcję z pracy w Spółce. Ponadto w kulturze firmowej zakorzeniony jest proces przekazywania wiedzy i umiejętności oraz ich utrwalania jako najlepszych praktyk zapisanych w wewnętrznych dokumentach firmowych.

➤ Ryzyko awarii systemów informatycznych oraz aktów cyberprzemocy

Istotnym aktywem Spółki są stosowane nowoczesne systemy informatyczne pozwalające na sprawną i terminową realizację dostaw i obsługę sprzedaży. Spółka wykorzystuje m.in. system Microsoft Dynamics NAV (Navision), zintegrowane rozwiązanie biznesowe wspomagające zarządzanie finansami, produkcją, dystrybucją, relacjami z klientem, serwisem, a także umożliwiające sporządzanie zaawansowanych analiz i budżetowanie. Ponadto w listopadzie 2011 roku Spółka uruchomiła sklep internetowy, który prowadzony jest w oparciu o wykorzystywane systemy informatyczne. Ewentualna utrata, częściowa lub całkowita, danych związana z awarią systemów komputerowych mogłaby negatywnie wpłynąć na bieżącą działalność Spółki, a tym samym na osiągnięte przez nią wyniki finansowe. Ponadto w związku z rosnącą na świecie skalą działalności hakerskiej Spółka narażona jest na rosnące ryzyko stania się ofiarą cyberprzemocy, skutkującą w szczególności usunięciem lub zaszyfrowaniem istotnych danych oraz możliwym wpływem przetwarzanych danych osobowych, co dodatkowo naraziłoby Spółkę na straty wizerunkowe oraz odpowiedzialność karno-administracyjną i odszkodowawczą.

Spółka stosuje mechanizmy bezpieczeństwa systemów informatycznych przez narzędzia zabezpieczające jak stosowanie wysokiej jakości aktualnego oprogramowania zabezpieczającego, monitoring sieci, szyfrowanie danych, administracyjnie przyznawane prawa dostępu do zasobów oraz ograniczanie uprawnień do instalacji oprogramowania, tworzenie kopii zapasowych danych, bieżąca aktualizacja oprogramowania oraz szkolenia pracowników.

➤ Ryzyko związane z zewnętrznymi kanałami dystrybucji

Znacząca część sprzedaży Spółki stanowi sprzedaż za pośrednictwem zewnętrznych kanałów dystrybucji, tj. poprzez sklepy franczyzowe oraz sklepy partnerskie. W ocenie Zarządu SOLAR COMPANY S.A. nie istnieje uzależnienie od któregośkolwiek z tych podmiotów z uwagi na ich znaczące rozdrobnienie, jednak odbiorcy zewnętrzni są w niektórych przypadkach stosunkowo niewielkimi podmiotami o niezbyt silnej pozycji finansowej, co może potencjalnie powodować opóźnienia w płatności zobowiązań względem Spółki. Ponadto istnieje ryzyko utraty części kontrahentów w sytuacji ich niezadowolenia z warunków współpracy lub zmian w zakresie uwarunkowań lokalnego rynku, a także ryzyko niewłaściwego doboru partnerów lub też braku możliwości efektywnego wdrożenia w sklepach partnerskich oraz sklepach franczyzowych standardów obsługi przestrzeganych w sieci sklepów własnych.

Polityką Spółki jest weryfikacja nowych kontrahentów oraz monitoring bieżącej sytuacji podmiotów, którym udziela kredytu kupieckiego oraz bieżące reagowanie na pojawiające się zatory płatnicze. Takie ryzyko kredytowe jest zmniejszane także przez zmianę formuły współpracy ze sklepami franczyzowymi na model depozytowy, w którym Spółka otrzymuje środki bezpośrednio po sprzedaży towaru konsumentowi.

Warunki współpracy z kontrahentami hurtowymi podlegają bieżącej analizie oraz aktualizacji wraz ze zmieniającymi się warunkami rynkowymi. Ryzyko wystąpienia problemów we współpracy z nowymi podmiotami jest zmniejszane przez stosowanie sprawdzonego modelu współpracy oraz wypracowanych zapisów zawieranych umów.

6.5. Kluczowe niefinansowe wskaźniki efektywności związane z działalnością jednostki

Jednostka wyodrębniła trzy kluczowe niefinansowe wskaźniki efektywności. Kryterium stosowania wskaźników efektywności jest taka ich informacyjność, która odnosi podstawowy cel realizowany przez Spółkę czyli sprzedaż jej produktów do kluczowych nakładów czyli pracy ludzkiej oraz wykorzystywanych nieruchomości.

Pierwszy z nich określa efektywność działań aktywnych osób zatrudnionych w Spółce mierzoną ilością sztuk sprzedaży. Kalkulowany jest on jako iloraz ilości sztuk odzieży, dodatków oraz materiałów reklamowych sprzedanych w roku 2019 roku przez Spółkę do średniorocznego stanu zatrudnienia w osobach z wyłączeniem pracowników na długookresowych zwolnieniach lekarskich oraz korzystających z urlopów macierzyńskich i wychowawczych. Wskaźnik ten wyniósł w 2019 roku 1340 szt/osoba/rok.

Drugi z nich określa efektywność sprzedaży w sztukach zaangażowanej powierzchni nieruchomości wykorzystywanej przez Spółkę w roku 2019. Kalkulowany jest on jako iloraz ilości sztuk odzieży, dodatków oraz materiałów reklamowych sprzedanych w roku 2019 roku przez Spółkę do średniej powierzchni nieruchomości w m² wykorzystywanych przez Spółkę w ciągu tego roku. Wskaźnik ten wyniósł w 2019 roku 58,8 szt/m²/rok.

Trzecim z kluczowych wskaźników niefinansowych jest wskaźnik mówiący o efektywności w sferze jakości mierzonym ilością reklamacji konsumenckich w roku w 2019 do ilości sztuk odzieży, dodatków oraz materiałów reklamowych sprzedanych w roku 2019 roku przez Spółkę. W roku 2019 wyniósł on 0,23%.

7. Oświadczenie Grupy Kapitałowej na temat informacji niefinansowych

7.1. Informacja na temat zasad zastosowanych przy sporządzaniu Oświadczenia

Grupa Kapitałowa Solar Company S.A. przy sporządzaniu oświadczenia na temat informacji niefinansowych zastosowała własne zasady sprawozdawczości informacji niefinansowych.

7.2. Opis modelu biznesowego Grupy Kapitałowej

W skład Grupy Kapitałowej SOLAR COMPANY S.A. wchodzi Spółka Solar Company S.A. oraz spółka-córka, której Solar Company S.A. jest jedynym udziałowcem, Przedsiębiorstwo Handlowo-Usługowe „Solar” Sp. z o.o.

Grupa Kapitałowa Solar Company S.A. jest właścicielem marki Solar, jednej z najbardziej rozpoznawalnych na polskim rynku marek modowych skierowanych do kobiet i lidera wysokogatunkowych dzianin, oryginalnego wzornictwa i wysokiej jakości wykończenia. Grupa Kapitałowa SOLAR COMPANY S.A. jako przedsięwzięcie koncepcyjne prowadzi działalność w zakresie projektowania i opracowywania nowych wzorów kolekcji. Pod marką Solar sprzedawane są autorskie kolekcje odzieży damskiej oraz akcesoriów odzieżowych (torebki, paski, czapki, kapelusze, chusty, szaliki, rękawiczki, okulary przeciwsłoneczne, parasolki oraz biżuteria). Kolekcje marki tworzone są z myślą o kobietach aktywnych zawodowo, młodych duchem, dbających o swój wygląd, ceniących elegancję z odrobiną ekstrawagancji. Podstawą sukcesu marki Solar jest łączenie światowych trendów z oczekiwaniami polskich klientek. W ramach swoich kolekcji Grupa Kapitałowa proponuje kilka całościowych linii o męskim, i jednocześnie eleganckim charakterze, uzupełnionych o szeroką gamę akcesoriów. Każdego roku projektowane są trzy główne kolekcje obejmujące sezony: wiosna-lato, jesień-zima oraz karnawał, podzielone na mniejsze subkolekcje, dostosowane do odpowiednich miesięcy roku.

Kolekcje ubrań szyte są w zakładach w Polsce oraz na Dalekim Wschodzie. Modele kolekcji przeznaczone do produkcji w Polsce wykonywane są we własnej wzorcowni Grupy Kapitałowej. Grupa Kapitałowa prowadzi samodzielnie większość procesów działalności operacyjnej, natomiast zgodnie z przyjętym na stałe wieloletnim i sprawdzonym modelem działalności outsourcingowy jest proces organizacji produkcji, konfekcjonowania, magazynowania i dystrybucji, które prowadzone są przez podmiot zewnętrzny firmę „Grutex” A.P.H. Jolanta Gruszka na podstawie umowy o współpracy. W oparciu o zapotrzebowanie zgłoszone przez poszczególnych odbiorców Grupy (sklepy własne, sklepy franczyzowe oraz sklepy partnerskie) oraz własne rozeznanie rynku, Grupa opracowuje plan kolekcji oraz składa zamówienie u głównego dostawcy. Zamówione kolekcje są dostarczane przez głównego dostawcę z materiałów zaakceptowanych przez Grupę oraz zgodnie ze złożonym zamówieniem i dokumentacją techniczną, w tym w szczególności z przekazanymi projektami.

Odzież i akcesoria marki Solar sprzedawane są w sieci sklepów detalicznych złożonej ze sklepów własnych z bieżącą kolekcją (62 salony na koniec roku 2019) oraz sklepów outletowych (8 sklepów, stan na koniec roku 2019), we własnym sklepie internetowym, w sklepach franczyzowych depozytowych (łącznie 15 sklepów na terenie kraju na koniec roku 2019) oraz franczyzowych dystrybucyjnych (łącznie 4 sklepy na koniec roku 2019, w tym jeden w Niemczech oraz jeden w Luxemburgu), a także w multibrandowych sklepach partnerskich (stan na koniec roku 2019 - 55 sklepów, w tym 13 sklepów zagranicznych). Średnia powierzchnia sklepów własnych z bieżącą kolekcją oraz outletowych w roku 2018 wynosiła 9 364 m² (w roku 2018: 9 648 m²), a jej efektywność sprzedaży wyniosła 10 363 zł/m²/rok (w 2018 r.: 10 950 zł/m²/rok).

Kolekcje są dostarczane z magazynu głównego dostawcy do sklepów własnych z wykorzystaniem własnej floty samochodów dostawczych, dostawy do sklepów franczyzowych oraz partnerskich wykonywane są zazwyczaj z wykorzystaniem firm kurierskich.

Towary niesprzedane w bieżącym sezonie są zwracane do głównego dostawcy, a w kolejnym

analogicznym sezonie odkupowane w celu ich oferowania przez Grupę Kapitałową w kanale outletowym.

Grupa Kapitałowa prowadzi sprzedaż w sklepach własnych zlokalizowanych w centrach handlowych na podstawie zawartych umów najmu z właścicielami centrów. W Grupie Kapitałowej funkcjonuje dział kontroli jakości, odpowiedzialny za sprawdzenie i przetestowanie wyprodukowanej odzieży przed jej dostarczeniem do sklepów. Dział Architektury Sklepów zajmuje się projektowaniem wnętrz sklepów sieci własnej Solar. Cotygodniowe projekty wystaw sklepowych i ekspozycji wewnętrznej w sklepach Solar przygotowywane są przez Dział Visual Merchadisingu i przekazywane do sklepów.

Grupa Kapitałowa prowadzi działania marketingowe skoncentrowane na obecności reklamowej w wybranej prasie kobiecej oraz mediach społecznościowych, na prowadzeniu właściwej polityki cen, przecen i zatowarowania, odpowiedniej stylizacji wyglądu sklepów oraz ekspozycji towarów, wysokiej estetyce własnej strony internetowej oraz e-sklepu, a także oferowaniu udziału w programie lojalnościowym, który spotkał się z bardzo dobrym przyjęciem wśród klientów.

W swojej działalności Grupa Kapitałowa dokonuje także zakupów tkanin na rynku europejskim dla potrzeb krajowej produkcji odzieży.

7.3. Opis polityk stosowanych przez Grupę Kapitałową

7.3.1. Polityka zagadnień społecznych

W sferze zagadnień społecznych Grupa Kapitałowa Solar Company S.A. pragnie mieć pozytywny wpływ na społeczność, w której funkcjonuje.

Działania Grupy realizowane są w tym zakresie w trzech głównych obszarach:

- 1) wspieranie inicjatyw o charakterze kulturalnym,
- 2) zaspokajanie potrzeb społecznych,
- 3) promowanie sportu.

1) Wspieranie inicjatyw o charakterze kulturalnym.

Grupa dąży za pomocą prowadzonych kampanii promocyjnych i podejmowanych działań do zwrócenia w społeczeństwie uwagi na wagę kobiecego ubioru, podkreślającego piękno i wyjątkowość każdej kobiety, co ma znaczący wpływ na samoocenę i budowanie pewności siebie kobiet. Na tym polu Grupa angażuje się w pomoc organizacyjną, rzeczową i merytoryczną.

Podejmując współpracę z różnymi podmiotami - organizacjami, klubami, wspierając wydarzenia - musimy mieć pewność, że idee przez nie reprezentowane są spójne z tymi, które wyznajemy w Solar. W 2019 roku wsparliśmy inicjatywę Era Nowych Kobiet. To prężnie rozwijająca się organizacja prokobieca, tworzona przez kobiety i dla kobiet.

Grupa współpracuje z poznańskimi szkołami w ramach Dnia Przedsiębiorczości – jednodniowych praktyk dla licealistów. W 2019 roku gościliśmy uczennicę pierwszej klasy III Liceum Ogólnokształcącego im. Św. Jana Kantego w Poznaniu.

W siedzibie Solar organizowane są regularnie spotkania warsztatowe ze studentami Uniwersytetu Artystycznego w Poznaniu (UAP). W ramach wydarzeń studenci spotykają się z przedstawicielami Działu Projektowego i Wzorcowni, co pozwala na zrozumienie charakteru pracy w firmie odzieżowej. W 2019 roku warsztaty odbyły się w marcu, kwietniu i dwukrotnie w listopadzie. W celu kompleksowego omówienia funkcjonowania marki program został rozszerzony o spotkania z przedstawicielami działów: E-Sklep, PR i VM.

W roku 2019 Solar Company S.A. po raz trzeci ufundował również nagrodę dla absolwenta UAP, który był w gronie laureatów nagrody im. Marii Dokowicz (dla najlepszego Dyplomu UAP 2019).

W 2019 roku, w którym marka Solar świętowała jubileusz 30-lecia działalności wraz z Uniwersytetem Artystycznym w Poznaniu obchodzącym stulecie istnienia, zorganizowała konkurs „30/100” skierowany do studentów i absolwentów uczelni. W ramach projektu młodzi artyści zaprojektowali grafiki w formacie 54x54 cm. Jury konkursu wyróżniło 30 projektów, a 5 zwycięskich zostało przeniesionych na apaszki, które trafiły do sprzedaży wraz z kolekcją wiosna/lato 2020. Format stał się inspiracją dla nazwy wystaw wieńczących konkurs, które odbyły się w Galerii Scena Duża UAP i w Centrum Sztuki i Biznesu Stary Browar w Poznaniu. Kolejne wystawy odbyły się w 2020 roku w galerii BWA i centrum handlowym Galeria Młociny w Warszawie.

Od wielu lat Solar jest oficjalnym sponsorem Teatru Polskiego w Poznaniu, jest partnerem Teatru Wielkiego w Poznaniu.

Solar Company S.A. jest jednym z partnerów Enter Enea Music Festival - wydarzenia, które odbywa się cyklicznie od wielu lat na terenie Poznania i stało się nieodłącznym elementem tła kulturalnego miasta Poznań. Enter Enea Music Festival pod dyktando artystyczną Leszka Możdżera to muzyczne spotkanie w plenerze. Festiwal promuje indywidualne poszukiwania w muzyce. Wspólnym dziełem, które co roku powstaje w ramach współpracy jest linia gadżetów festiwalowych, które tworzą w zależności od edycji Festiwalu torba, szal, koszulka czy też akcesoria takie jak broszka czy brelok. Również w roku 2019 partnerowaliśmy Festiwalowi.

Doraźnie wspierane są również mniejsze inicjatywy kulturalne, w 2019 r. było to partnerstwo przy pokazie filmu „Gloria Bell” z Julianne Moore czy przy tworzeniu kalendarza poprzez lokalną fundację Rower Power. Solar Company S.A. była jednym z fundatorów nagród dla uczestników konkursu wokalnego, który odbył się w ramach 22 edycji festiwalu „Porozmawiajmy o Osieckiej”.

2) Zaspokajanie potrzeb społecznych (współpraca z fundacjami, instytucjami pożytku publicznego i indywidualnymi osobami).

Solar Company S.A. od wielu lat udziela pomocy i wsparcia podopiecznym Domu Dziecka. Cyklicznie organizowane są spotkania z wychowankami, w których biorą udział pracownicy Grupy. Solar Company S.A. od lat aktywnie wspiera także działalność poznańskiego Zespołu Szkół Specjalnych.

Aktywna współpraca Grupy ma również miejsce z inicjatywą Kobieta w roli głównej, która zrzesza kobiety przedsiębiorcze zarówno prowadzące własne firmy, jak i pracujące na etacie na stanowiskach decyzyjnych. W 2019 roku zorganizowaliśmy w Poznaniu, w siedzibie firmy spotkanie dla kobiet, które miały możliwość wymiany doświadczeń zawodowych, a także wysłuchania prelekcji: Agnieszki Martyny-Ross i Tatiany Sokołowskiej, które poruszyły zagadnienia dotyczące biznesowego dress code.

Byliśmy też partnerem spotkań dla kobiet ‘MeetUp’ organizowanych przez magazyn Forbes Women Polska. W ramach wydarzeń warsztat na temat biznesowego budowania wizerunku kobiet został przeprowadzony z wykorzystaniem naszych rzeczy.

Grupa wsparła również działalność Zespołu Szkół Szpitalnych nr 110 w Poznaniu. W 2019 roku Solar Company S.A. nawiązał współpracę z Baba Fest – Festiwalem Rozwoju i Inspiracji, którego IX edycja odbyła się w Olsztynie.

Pośrednio wspieramy fundację Potrafię Więcej, która od 2005 działa na rzecz dzieci oraz młodzieży z niepełnosprawnością. Solar Company S.A. od lat wspiera akcję, poprzez zakup kalendarza produkowanego corocznie w limitowanej liczbie przez Agencję GAGA, z którą współpracujemy.

Zorganizowaliśmy w siedzibie firmy zbiórkę odzieży (do udziału w akcji zostali również zaproszeni pracownicy sklepów), w wyniku której zebraliśmy 361, 35 kg ubrań, które w ramach akcji „Ubrania do oddania” zasiliły konto akcji „Zdrowe dzieci” Stowarzyszenia SOS Wioski dziecięce w Polsce.

Nasz przedstawiciel brał udział w Kongresie Fachowców w przestrzeni MTP - Międzynarodowe Targi Poznańskie, wydarzeniu które towarzyszyło poznańskim Targom Mody.

3) Promowanie sportu.

Zdając sobie sprawę z istoty promowania sportu, szczególnie narodowego, wśród społeczeństwa, Solar pomaga w funkcjonowaniu Polskiego Związku Tenisowego. Solar jako Partner Polskiego Związku Tenisowego wspomaga Reprezentację Polski kobiet w tenisie ubierając zawodniczki w stroje wizytowe oraz przekazując nagrody.

W 2019 roku ufundowaliśmy również nagrody dla finalistek Mistrzostw Polski w tenisie w kategorii do 18 lat.

Dodatkowo regularnie udzielane jest wsparcie finansowe dla Fundacji Sportowej Sukces, która przy współudziale Solar organizuje turniej tenisa na wózkach dla osób niepełnosprawnych.

W trakcie roku 2019 przekazaliśmy też 10 darowizn i wsparliśmy ponad 20 inicjatyw o wyżej wymienionym charakterze.

7.3.2. Polityka pracownicza

Polityka pracownicza ma istotne znaczenia dla Zarządu Solar Company S.A., dlatego funkcjonuje szereg uregulowań dotyczących tego zagadnienia.

Polityka pracownicza Grupy dąży do pozyskania pracowników chcących identyfikować się z marką Solar, do zapewnienia właściwych warunków pracy oraz rozwoju zatrudnionych pracowników.

1. Polityka rekrutacyjna

Polityka rekrutacyjna jest integralną częścią funkcjonowania Grupy. Zdając sobie sprawę z istoty procesu rekrutacji i selekcji kandydatów do pracy pracownicy zaangażowani w proces rekrutacyjny mają do dyspozycji szereg wypracowanych wewnętrznie narzędzi, a także doradztwo specjalistów z zakresu sfery HR. O podjęciu konkretnego wyboru co do kandydata decydują jego kompetencje, kwalifikacje i zgodność z profilem organizacji. Wybór kandydatów dokonywany jest przez ich przyszłych przełożonych.

Proces rekrutacyjny dla pracowników sklepów przeprowadzany jest przez menedżerów sklepów własnych z udziałem menedżerów sieci. Zazwyczaj przyszły pracownik uczestniczy w dwóch spotkaniach rekrutacyjnych.

Kandydaci do pracy do Centrali Grupy - Biura i Magazynu - rekrutowani są w oparciu o rekrutację zewnętrzną – ogłoszenia rekrutacyjne zamieszczane są na powszechnie dostępnych portalach, a także rekrutację wewnętrzną – ogłoszenie rekrutacyjne wysyłane jest do pracowników sklepów, ułatwiając tym samym rozwój poszczególnych jednostek, a także zatrzymując we własnych strukturach zdolnych pracowników.

W Grupie w celu umożliwienia rozwoju zawodowego pracowników funkcjonują ścieżki kariery pionowe, a także poziome, pozwalające na rozwój adekwatny do umiejętności i talentów pracowników, co pozwala na sprawdzenie się w różnych miejscach, działach firmy, i zmierzyć się z różnymi wyzwaniami biznesowymi.

Pracownicy zatrudniani są w oparciu o umowę o pracę – docelowo na czas nieokreślony. Pracownicy sklepów własnych pracują w oparciu o równoważny system czasu pracy, natomiast pracownicy zatrudnieni w centrali Grupy – w biurze i magazynie - pracują w oparciu o podstawowy system czasu pracy. Grupa dąży do umożliwienia pracownikom sklepów posiadania realnego wpływu na grafik pracy.

Okazjonalnie Grupa zawiera także umowy cywilno-prawne z osobami wykonującymi ocenę jakości obsługi regularnych pracowników zatrudnionych w sklepach.

Na koniec roku 2019 zatrudnionych w Grupie było 706 osób, w tym w sklepach własnych 546 osoby.

Średni wymiar etatu osób zatrudnionych wyniósł 0,954. Udział kobiet wyniósł na koniec 2019 r. 92,9% zatrudnionych, natomiast struktura wiekowa zatrudnionych przedstawia się następująco:

wiek pracowników	udział w strukturze
do 30 lat	33,9%
od 30 do 40 lat	44,3%
od 40 do 50 lat	16,6%
powyżej 50 lat	5,2%

W ciągu roku średnie zatrudnienie z wyłączeniem pracowników na długookresowych zwolnieniach lekarskich oraz korzystających z urlopów macierzyńskich i wychowawczych wyniosło 644,3 osoby, co daje efektywność łącznej sprzedaży towarów, materiałów i usług Grupy przypadającą na 1 osobę na poziomie 216,5 tys. zł/osoba/rok (w 2018 r.: 194,5 tys. zł/osoba/rok).

2. Polityka wynagrodzeń

Funkcjonująca polityka wynagrodzeń polega na wynagradzaniu pracowników za pomocą stałego wynagradzania zasadniczego oraz zmiennego premiowego, w tym premii uznaniowych dla pracowników biura i magazynu, a dla personelu sklepów zależnego od wyników sprzedażowych osiągniętych w sklepach Grupy.

Celem, który spełnia polityka wynagrodzeń w Solar Company S.A., jest zapewnienie wynagrodzeń na poziomie adekwatnym do wymaganych kompetencji potrzebnych dla rozwoju Grupy.

Zgodnie z zapisami Regulaminu Zarządu, Członkowie Zarządu mogą być zatrudnieni przez Grupę na podstawie umowy o pracę lub mogą zawierać z Grupą umowy inne niż umowy o pracę, a dotyczące świadczonych przez nich usług. W każdym przypadku zatrudnienie następuje na podstawie uchwały Rady Nadzorczej, która jednocześnie określa wynagrodzenie danego członka Zarządu. Umowy z każdym członkiem Zarządu w imieniu Grupy zawierają członkowie Rady wyznaczeni przez Radę albo pełnomocnik powołany uchwałą Walnego Zgromadzenia. Wynagrodzenie członków Zarządu składa się ze składników stałych, może także zostać przyznana premia uznaniowa.

3. Polityka szkoleniowa

Pracownicy cyklicznie biorą udział w szkoleniach niezbędnych do prawidłowego wykonywania swoich obowiązków oraz ciągłego podnoszenia kompetencji. Pracownicy zatrudnieni w sklepach przechodzą w szczególności szkolenia sprzedażowe, menedżerowie sklepów uczestniczą w cyklu szkoleń Akademia Menedżera, dzięki którym doskonalą i nabywają umiejętności w obszarze zarządzania zasobami ludzkimi.

W 2019 roku szkoleniami sprzedażowymi objęto 283 sprzedawców

We współpracy z Pracownią Psychologiczną „Spotkanie” zorganizowane zostały wieloetapowe szkolenia w ramach Akademii Menedżera. Celem szkoleń było wyposażenie pracowników w wiedzę i umiejętności niezbędnych do pełnienia funkcji menedżerskich, a także rozwijanie kompetencji oraz danie możliwości stworzenia przestrzeni do dzielenia się doświadczeniami. Szkolenia z cyklu Akademia Menedżera są zwieńczone spotkaniem TUM – Treningiem Umiejętności Menedżerskich. Jest to praktyczny sprawdzian wiedzy zdobytej w przebiegu całego cyklu Akademii Menedżer, polegający na implementacji zdobytych zasobów do praktycznych rozwiązań.

W miarę możliwości Grupa stara się o uzyskanie dofinansowania ze środków publicznych na organizację szkoleń dla pracowników.

4. System ocen pracowniczych

W Grupie funkcjonuje System ocen pracowniczych, będący okazją do okresowego podsumowania stopnia rozwoju pracownika, głębszego poznania jego problemów, źródeł satysfakcji i oczekiwań, do zauważenia uzyskanych osiągnięć pracownika oraz określenia sfer do intensywniejszego rozwoju.

5. Benefity pracownicze

Osoby zatrudnione mogą przystąpić na preferencyjnych warunkach do grupowego ubezpieczenia na życie, a także pakietu medycznego.

6. Bezpieczeństwo i Higiena Pracy

W dziedzinie Bezpieczeństwa i Higieny Pracy istnieje szereg uregulowań, wypełniających nakładane na spółki Grupy obowiązki jako pracodawcy.

Każdy z pracowników jest zobowiązany do przejścia szkolenia z zakresu BHP w obszarze realizowanych przez niego obowiązków. Pakiet instruktaży, w ramach realizacji założeń Bezpieczeństwa i Higieny Pracy, dostosowany jest do pełnionej przez pracownika roli i zajmowanego przez niego stanowiska, uwarunkowany jest także miejscem, w którym wykonywane są obowiązki pracownicze. Kompletne szkolenie zawiera szczegółowe polecenia dotyczące zachowania się w obliczu pożaru czy sytuacjach zagrażających życiu i zdrowiu, jak również instrukcje związane z konkretnym miejscem pracy. Pakiet kursów dotyczy zarówno stanowisk biurowo-administracyjnych, sprzedażowych, jak pracowników magazynu.

7. Urlopy macierzyńskie

Grupa Kapitałowa Solar Company S.A. jest organizacją przede wszystkim kobiecą, w związku z czym normą postępowania jest pomoc, elastyczność, zrozumienie i pozytywne podejście do młodych matek oraz kobiet spodziewających się potomstwa. Grupa ułatwia powrót do pracy.

8. Pracownicy niepełnosprawni.

Osoby niepełnosprawne zaliczają się do grupy pracowników szczególnie chronionych przepisami prawa. Zatrudnianie osób niepełnosprawnych rodzi szereg obowiązków. Solar Company S.A. przestrzega dodatkowych uprawnień pracowniczych tych osób. Na koniec roku 2019 w Grupie zatrudnionych było 12 osób z orzeczeniem o niepełnosprawności.

7.3.3. Polityka dotycząca środowiska naturalnego

Celem polityki dotyczącej środowiska naturalnego jest taki sposób gospodarowania aby nie wywierać nieuzasadnionego wpływu na środowisko naturalne w stosunku do rodzaju oraz skali prowadzonej działalności.

Grupa stara się racjonalizować zużycie wszystkich nośników energii oraz podejmować uzasadnione ekonomicznie inwestycje dające oszczędności zużycia energii. Władze spółki zachęcają pracowników do oszczędności w zużyciu energii oraz wody, a także minimalizowania ilości odpadów komunalnych. W Grupie istnieje obowiązek selektywnej zbiórki odpadów.

Przeprowadzony w roku 2017 audyt energetyczny Grupy potwierdził, że najistotniejszą pozycją rocznego zużycia nośników energii jest energia elektryczna wykorzystywana w sklepach oraz w centrali. Zidentyfikowane w audycie przedsięwzięcia umożliwiające uzyskanie oszczędności energii polegają na wymianie źródeł światła na bardziej oszczędne oświetlenie LEDowe, lecz przedsięwzięcia te posiadają długi okres zwrotu nakładów. Polityką Grupy jest instalowanie oświetlenia LED przy okazji gruntownego remontu sklepu oraz w nowych lokalach. W roku 2019 zainstalowano 317 nowych źródeł światła w technologii LED.

Grupa posiada własną flotę samochodów osobowych oraz dostawczych, których trasy poruszania się w celu zaopatrywania sieci sklepów podlegają optymalizacji. Wszystkie pojazdy służbowe przejechały w 2019 r. 1 075 tys. km w tym osobowe 302 tys. km, a dostawcze: 773 tys. km (w 2018 r. było to 980 tys. km w tym osobowe 258 tys. km, a dostawcze: 722 tys. km).

W celu minimalizacji kosztów podróży pracownicy zachęceni są do prowadzenia jak największej liczby spotkań przy wykorzystaniu środków komunikacji zdalnej.

W działalności operacyjnej Grupa stawia na stosowanie opakowań wielokrotnego użytku, natomiast w sferze toreb na zakupy dla swoich klientów oferuje wyłącznie torby papierowe.

7.3.4. Polityka dotycząca poszanowania praw człowieka

Grupa nie prowadzi własnej polityki dotyczącej poszanowania praw człowieka, uznając, że za tę ważną sferę odpowiedzialne są organy państwowe. Grupa natomiast w pełni przestrzega obowiązujących przepisów prawnych w tym zakresie, krajowych jak i międzynarodowych.

7.3.5. Polityka dotycząca przeciwdziałaniu korupcji

Polityką Zarządu Grupy jest aby pracownicy Grupy mieli świadomość nieakceptowalności działań korupcyjnych. Oczekiwane jest od pracowników aby nie przyjmowali ani nie składali propozycji korupcyjnych oraz informowali o otrzymanych propozycjach korupcyjnych. Każdy pracownik ma możliwość bezpośredniego kontaktu z Zarządem w sprawie możliwego zaistnienia korupcji.

Została przyjęta zasada zgodnie z którą każdy pracownik może przyjmować i przekazywać okolicznościowe prezenty dla Firm zewnętrznych tylko w okresie świątecznym. W przypadku otrzymania prezentu znacznej wartości, zgodnie z zasadami panującymi w Solar, przekazywane są one na rzecz Grupy.

W ciągu roku 2019 nie zgłoszono Zarządowi wystąpienia jakichkolwiek spraw korupcyjnych oraz nie toczyła się jakakolwiek sprawa sądowa, w której podejrzanym o udział w korupcji byłby pracownik Grupy.

7.3.6. Polityka różnorodności stosowana do organów administrujących, zarządzających i nadzorujących

Grupa nie opracowała sformalizowanej polityki różnorodności w odniesieniu do organów zarządzających i nadzorujących. W ocenie Grupy przy wyborze Członków Zarządu (dokonywanym przez Radę Nadzorczą) oraz Członków Rady Nadzorczej (dokonywanym przez Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy) zasadniczym kryterium wyboru powinny być kompetencje danej osoby potrzebne do pełnienia danej funkcji. Kryterium zapewnienia różnorodności tych gremiów może być stosowane jedynie pomocniczo.

7.4. Opis istotnych ryzyk

W toku działalności Grupy Zarząd na bieżąco identyfikuje i monitoruje występujące ryzyka mogące mieć niekorzystny wpływ na funkcjonowanie Grupy, ocenia ich istotność oraz podejmuje adekwatne działania mitygujące te ryzyka.

Zidentyfikowane istotne ryzyka związane z działalnością jednostki mogące wywierać niekorzystny wpływ na zagadnienia, o których mowa w punkcie 6.3. zostały przedstawione poniżej wraz z opisem zarządzania tymi ryzykami.

➤ Ryzyko epidemiologiczno-społeczne

Istotnym czynnikiem ryzyka jest sytuacja epidemiologiczno-społeczna. Rozwój epidemii poważnych chorób zakaźnych jak COVID-19 powoduje ograniczanie kontaktów społecznych, zmniejszenie albo nawet zaniechanie odwiedzin w sklepach sprzedających produkty odzieżowe, zmniejszenie chęci zakupowej konsumentów, a także podjęcie działań przez organy państwowe polegające na zamykaniu placówek opiekuńczych, co powoduje absencje pracowników w związku ze sprawowaniem opieki nad swoimi dziećmi, zamykaniu sklepów, uniemożliwiając prowadzenie sprzedaży, czy nakazujące pozostanie obywateli w domach, co powoduje dodatkowe utrudnienia w organizacji pracy oraz dodatkowo pogarsza nastroje konsumenckie. Wielostronny wpływ rozwoju epidemii na funkcjonowanie gospodarki może wpłynąć na obniżenie siły nabywczej konsumentów, opóźnianie i rezygnację z zakupów odzieży oferowanej przez Grupę. Rozwój epidemii w krajach będących dostawcami Grupy tworzy ryzyko przerwania łańcuchów dostaw, a w krajach gdzie są odbiorcy Grupy ryzyko zmniejszenia sprzedaży. Wystąpienie i trwanie epidemii poważnej choroby

zakaźnej może istotnie obniżyć wyniki, płynność oraz potencjał rozwojowy Grupy. Siła wpływu epidemii na funkcjonowanie Grupy zależy od czasu jej trwania, zjadliwości patogenu, skuteczności działań zapobiegawczo-leczniczych oraz działań podejmowanych przez władze państwowe.

Podobne co epidemia znaczenie mogą mieć niepokoje społeczne wywołane np. napięciami politycznymi, klęskami żywiołowymi o szerokim zakresie czy zagrożeniem terrorystycznym.

Przeciwdziałanie skutkom epidemii jak COVID-19 jest bardzo trudne i może wymagać podjęcia wieloaspektowych działań antykryzysowych oraz skorzystania ze wsparcia Państwa.

➤ Ryzyko zmian w trendach mody

Odpowiednie rozpoznanie aktualnych trendów modowych i dopasowanie asortymentu do gustów odbiorców jest kluczowym czynnikiem sukcesu w branży odzieżowej. W szczególności znaczenie ma fakt, iż trendy modowe na dany sezon powinny być rozpoznane z około rocznym wyprzedzeniem z uwagi na stosunkowo długi proces produkcyjny. Ewentualne rozminięcie się z aktualnymi preferencjami klientów może spowodować powstanie zapasów o utrudnionej zbywalności oraz wpłynąć negatywnie na sprzedaż, wyniki finansowe oraz perspektywy rozwoju Grupy.

Grupa przykłada bardzo dużą wagę do właściwego rozpoznania trendów modowych, pracownicy działu projektowego na bieżąco śledzą i monitorują pojawiające się trendy oraz wydarzenia związane z modą, zbierane są ponadto informacje przekazywane od klientów oraz od partnerów handlowych. Ponadto końcówki kolekcji są sprzedawane we własnych sklepach outletowych.

➤ Ryzyko związane z preferencjami konsumentów

Wzorce zachowań konsumentów oraz ich zwyczaje w zakresie dokonywania zakupów oraz społeczny wizerunek Grupy mają bezpośredni wpływ na wielkość popytu na oferowane towary. Istotne znaczenie z punktu widzenia perspektyw rozwoju Grupy ma elastyczne reagowanie na wszelkie zmiany w zakresie preferencji konsumentów oraz umiejętność szybkiego dopasowania oferty do zmieniających się upodobań klientów oraz dostosowanie działań w obszarze społecznym i wizerunkowym. W szczególności nieodpowiednie rozpoznanie odmiennych upodobań i preferencji konsumentów na rynkach zagranicznych, w tym na rynkach, na które Grupa planuje rozszerzenie obecności, może przyczynić się do opóźnień w realizacji zakładanego poziomu przychodów w miarę rozwoju sieci sprzedaży.

Wystąpienie którejś z wyżej opisanych okoliczności może mieć negatywny wpływ na działalność operacyjną, sytuację finansową oraz perspektywy rozwoju.

W zakresie zadań pracowników jest analizowanie zachowań i zwyczajów klientów oraz podejmowanie ewentualnych działań dostosowawczych oraz inspirujących w sferze oferowanych produktów. Grupa prowadzi świadomą politykę kształtowania swojego pozytywnego wizerunku oraz wizerunku oferowanych kolekcji.

➤ Ryzyko utraty doświadczonej kadry, w tym menedżerskiej oraz trudności w pozyskaniu nowych pracowników

Grupa prowadzi działalność w branży, w której zasoby ludzkie i kompetencje pracowników stanowią istotne aktywo oraz jeden z istotniejszych czynników sukcesu. W szczególności dotyczy to obszaru działalności związanego z projektowaniem i opracowywaniem nowych kolekcji pod marką Solar. Wiedza, umiejętności oraz doświadczenie członków Zarządu oraz innych osób zajmujących kluczowe stanowiska w Grupie stanowią czynniki kluczowe z punktu widzenia interesów strategicznych Grupy. Bardzo ważnym czynnikiem sukcesu jest także poziom obsługi klientów w sklepach Grupy. W obliczu konkurencyjnego rynku pracy istnieje ryzyko utraty wyszkolonego personelu sprzedażowego oraz trudności w pozyskaniu właściwych pracowników, co może mieć wpływ na poziom serwisu sklepowego, poziom kosztów zatrudnienia i prowadzonych szkoleń oraz możliwość wystąpienia niedoborów personelu, co w konsekwencji może mieć negatywne odbicie w osiągniętych wynikach finansowych.

Odejście członków Zarządu bądź innych osób o istotnym znaczeniu dla Grupy mogłoby niekorzystnie wpłynąć na prowadzoną działalność operacyjną, a w konsekwencji na osiągnięte wyniki finansowe i perspektywy rozwoju.

Polityką Grupy jest oferowanie warunków zatrudnienia dostosowanych do charakteru pracy oraz panujących warunków rynkowych, oferowanie ścieżki kariery wewnętrznej pozwalającej jak najlepiej wykorzystać potencjał pracowników, słuchanie głosu pracowników oraz stawianie im wyzwań przynoszących satysfakcję z pracy w Grupie. Ponadto w kulturze firmowej zakorzeniony jest proces przekazywania wiedzy i umiejętności oraz ich utrwalania jako najlepszych praktyk zapisanych w wewnętrznych dokumentach firmowych.

➤ Ryzyko awarii systemów informatycznych oraz aktów cyberprzemocy

Istotnym aktywem Grupy są stosowane nowoczesne systemy informatyczne pozwalające na sprawną i terminową realizację dostaw i obsługę sprzedaży. Grupa wykorzystuje m.in. system Microsoft Dynamics NAV (Navision), zintegrowane rozwiązanie biznesowe wspomagające zarządzanie finansami, produkcją, dystrybucją, relacjami z klientem, serwisem, a także umożliwiające sporządzanie zaawansowanych analiz i budżetowanie. Ponadto w listopadzie 2011 roku Grupa uruchomiła sklep internetowy, który prowadzony jest w oparciu o wykorzystywane systemy informatyczne. Ewentualna utrata, częściowa lub całkowita, danych związana z awarią systemów komputerowych mogłaby negatywnie wpłynąć na bieżącą działalność Grupy, a tym samym na osiągnięte przez nią wyniki finansowe. Ponadto w związku z rosnącą na świecie skalą działalności hakerskiej Grupa narażona jest na rosnące ryzyko stania się ofiarą cyberprzemocy, skutkującą w szczególności usunięciem lub zaszyfrowaniem istotnych danych oraz możliwym wypływem przetwarzanych danych osobowych, co dodatkowo naraziłoby Grupę na straty wizerunkowe oraz odpowiedzialność karnoadministracyjną i odszkodowawczą.

Grupa stosuje mechanizmy bezpieczeństwa systemów informatycznych przez narzędzia zabezpieczające jak stosowanie wysokiej jakości aktualnego oprogramowania zabezpieczającego, monitoring sieci, szyfrowanie danych, administracyjnie przyznawane prawa dostępu do zasobów oraz ograniczanie uprawnień do instalacji oprogramowania, tworzenie kopii zapasowych danych, bieżąca aktualizacja oprogramowania oraz szkolenia pracowników.

➤ Ryzyko związane z zewnętrznymi kanałami dystrybucji

Znacząca część sprzedaży Grupy stanowi sprzedaż za pośrednictwem zewnętrznych kanałów dystrybucji, tj. poprzez sklepy franczyzowe oraz sklepy partnerskie. W ocenie Zarządu SOLAR COMPANY S.A. nie istnieje uzależnienie od któregośkolwiek z tych podmiotów z uwagi na ich znaczące rozdrobnienie, jednak odbiorcy zewnętrzni są w niektórych przypadkach stosunkowo niewielkimi podmiotami o niezbyt silnej pozycji finansowej, co może potencjalnie powodować opóźnienia w płatności zobowiązań względem Grupy. Ponadto istnieje ryzyko utraty części kontrahentów w sytuacji ich niezadowolenia z warunków współpracy lub zmian w zakresie uwarunkowań lokalnego rynku, a także ryzyko niewłaściwego doboru partnerów lub też braku możliwości efektywnego wdrożenia w sklepach partnerskich oraz sklepach franczyzowych standardów obsługi przestrzeganych w sieci sklepów własnych.

Polityką Grupy jest weryfikacja nowych kontrahentów oraz monitoring bieżącej sytuacji podmiotów, którym udziela kredytu kupieckiego oraz bieżące reagowanie na pojawiające się zatory płatnicze. Takie ryzyko kredytowe jest zmniejszane także przez zmianę formuły współpracy ze sklepami franczyzowymi na model depozytowy, w którym Grupa otrzymuje środki bezpośrednio po sprzedaży towaru konsumentowi.

Warunki współpracy z kontrahentami hurtowymi podlegają bieżącej analizie oraz aktualizacji wraz ze zmieniającymi się warunkami rynkowymi. Ryzyko wystąpienia problemów we współpracy z nowymi podmiotami jest zmniejszane przez stosowanie sprawdzonego modelu współpracy oraz wypracowanych zapisów zawieranych umów.

7.5. Kluczowe niefinansowe wskaźniki efektywności związane z działalnością Grupy

Grupa wyodrębniła trzy kluczowe niefinansowe wskaźniki efektywności. Kryterium stosowania

wskaźników efektywności jest taka ich informacyjność, która odnosi podstawowy cel realizowany przez Grupę czyli sprzedaż jej produktów do kluczowych nakładów czyli pracy ludzkiej oraz wykorzystywanych nieruchomości.

Pierwszy z nich określa efektywność działań aktywnych osób zatrudnionych w Grupie mierzona ilością sztuk sprzedaży. Kalkulowany jest on jako iloraz ilości sztuk odzieży, dodatków oraz materiałów reklamowych sprzedanych w roku 2019 roku przez Spółkę dominującą do średniorocznego stanu zatrudnienia w Grupie w osobach z wyłączeniem pracowników na długookresowych zwolnieniach lekarskich oraz korzystających z urlopów macierzyńskich i wychowawczych - wyniósł on w 2019 roku 1338 szt/osoba/rok.

Drugi z nich określa efektywność sprzedaży w sztukach zaangażowanej powierzchni nieruchomości wykorzystywanej przez Grupę w roku 2019. Kalkulowany jest on jako iloraz ilości sztuk odzieży, dodatków oraz materiałów reklamowych sprzedanych w roku 2019 roku przez Spółkę dominującą do średniej powierzchni nieruchomości w m² wykorzystywanych przez Grupę w ciągu tego roku. Wskaźnik ten wyniósł w 2019 roku 58,5 szt/m²/rok.

Trzecim z kluczowych wskaźników niefinansowych jest wskaźnik mówiący o efektywności w sferze jakości mierzonym ilością reklamacji konsumenckich w roku w 2019 do ilości sztuk odzieży, dodatków oraz materiałów reklamowych sprzedanych w roku 2019 roku przez Spółkę dominującą. W roku 2019 wyniósł on 0,23%.

8. ZASADY ŁADU KORPORACYJNEGO

Działając zgodnie z § 70 ust. 6 pkt 5 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29.03.2018 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim (Dz. U. z 2018 r. poz. 757), Zarząd SOLAR COMPANY S.A. przedstawia Oświadczenie o stosowaniu zasad ładu korporacyjnego w 2019 roku.

8.1. Wskazanie zbioru zasad ładu korporacyjnego

W 2019 roku Spółka Solar Company S.A. podlegała zasadom ładu korporacyjnego opisanym w dokumencie „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW 2016” (Dobre Praktyki, stanowiącym Załącznik do Uchwały Rady Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie Nr 26/1413/2015 z dnia 13 października 2015 roku w sprawie uchwalenia „Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na GPW 2016”). Tekst zbioru Dobrych Praktyk, którym podlega Spółka dominująca jest opublikowany na stronie internetowej GPW w Warszawie pod adresem https://www.gpw.pl/lad_korporacyjny_na_gpw.

8.2. Wskazanie zasad ładu korporacyjnego, od stosowania których Spółka odstąpiła

Dobre Praktyki zostały przyjęte do stosowania przez Zarząd Spółki. W 2019 roku Spółka stosowała wszystkie obowiązujące w przedmiotowym okresie zasady, z wyłączeniem:

- Polityka informacyjna i komunikacja z inwestorami

Rekomendacja I.R.4.

Spółka powinna dokładać starań, w tym z odpowiednim wyprzedzeniem podejmować wszelkie czynności niezbędne dla sporządzenia raportu okresowego, by umożliwić inwestorom zapoznanie się z osiągniętymi przez nią wynikami finansowymi w możliwie najkrótszym czasie po zakończeniu okresu sprawozdawczego.

Uzasadnienie:

Spółka zwyczajowo publikuje raport okresowy pod koniec terminu określonego przepisami rozporządzenia w celu zapewnienia odpowiedniej ilości czasu dla jego przygotowań.

Zasada szczegółowa nr I.Z.1.19.

Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową i zamieszcza na niej, w czytelnej formie i wyodrębnionym miejscu, oprócz informacji wymaganych przepisami prawa:

pytania akcjonariuszy skierowane do zarządu w trybie art. 428 § 1 lub § 6 Kodeksu spółek handlowych, wraz z odpowiedziami zarządu na zadane pytania, bądź też szczegółowe wskazanie przyczyn nieudzielenia odpowiedzi, zgodnie z zasadą IV.Z.13.

Uzasadnienie:

Zasada nie jest stosowana trwale w odniesieniu do pytań skierowanych do zarządu w trybie art. 428 § 6 Kodeksu spółek handlowych, w związku z brakiem możliwości nie budzącej wątpliwości identyfikacji pytającego jako akcjonariusza.

Zasada szczegółowa nr I.Z.1.20.

Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową i zamieszcza na niej, w czytelnej formie i wyodrębnionym miejscu, oprócz informacji wymaganych przepisami prawa: zapis przebiegu obrad walnego zgromadzenia, w formie audio lub wideo.

Uzasadnienie:

Zasada nie jest stosowana trwale. Spółka rozważy jej stosowanie w sytuacji gdy poniesione na ten cel koszty będą uzasadnione dużym zainteresowaniem tą formą komunikacji ze strony Akcjonariuszy Spółki. Wszystkie przewidziane prawem informacje o Walnym Zgromadzeniu i podejmowanych uchwałach udostępniane są w stosownych raportach bieżących i na stronie internetowej Spółki.

- Walne zgromadzenie i relacje z akcjonariuszami

Rekomendacja nr IV.R.2.

Jeżeli jest to uzasadnione z uwagi na strukturę akcjonariatu lub zgłaszane spółce oczekiwania akcjonariuszy, o ile spółka jest w stanie zapewnić infrastrukturę techniczną niezbędną dla sprawnego przeprowadzenia walnego zgromadzenia przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej, powinna umożliwić akcjonariuszom udział w walnym zgromadzeniu przy wykorzystaniu takich środków, w szczególności poprzez:

- 1) transmisję obrad walnego zgromadzenia w czasie rzeczywistym,
- 2) dwustronną komunikację w czasie rzeczywistym, w ramach której akcjonariusze mogą wypowiadać się w toku obrad walnego zgromadzenia, przebywając w miejscu innym niż miejsce obrad walnego zgromadzenia,
- 3) wykonywanie, osobiście lub przez pełnomocnika, prawa głosu w toku walnego zgromadzenia.

Uzasadnienie:

Spółka nie stosuje się do zaleceń tej rekomendacji gdyż:

- 1) W związku z brakiem dużego zainteresowaniem tą formą komunikacji ze strony Akcjonariuszy Spółki poniesienie kosztów transmisji obrad walnego zgromadzenia w czasie rzeczywistym nie wydaje się uzasadnione,
- 2) Statut Spółki oraz Regulamin Walnego Zgromadzenia nie przewidują udziału Akcjonariuszy w walnym zgromadzeniu przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej polegającym bądź to na dwustronnej komunikacji bądź też wykonywaniu prawa głosu. Biorąc pod uwagę konieczność przeprowadzenia wielu czynności techniczno – organizacyjnych i związane z nimi koszty i ryzyka, Spółka nie zdecydowała się na chwilę obecną na transmisję obrad Walnego Zgromadzenia w czasie rzeczywistym oraz na zapewnienie Akcjonariuszom możliwości komunikacji w czasie rzeczywistym, w ramach której Akcjonariusze mogliby wypowiadać się albo realizować prawo głosu w toku obrad Walnego Zgromadzenia przebywając w miejscu innym niż miejsce obrad.

Zasada szczegółowa nr IV.Z.2.

Jeżeli jest to uzasadnione z uwagi na strukturę akcjonariatu spółki, spółka zapewnia powszechnie dostępną transmisję obrad walnego zgromadzenia w czasie rzeczywistym.

Uzasadnienie:

Spółka trwale nie przewiduje stosowania tej zasady. Przebieg obrad Walnego Zgromadzenia nie jest rejestrowany ani transmitowany. Spółka rozważy jej przestrzeganie w sytuacji gdy poniesione na ten cel koszty będą uzasadnione dużym zainteresowaniem tą formą komunikacji ze strony Akcjonariuszy Spółki. Wszystkie przewidziane prawem informacje o walnym zgromadzeniu i podejmowanych uchwałach udostępniane są w stosownych raportach bieżących i na stronie internetowej Spółki.

Zasada szczegółowa nr IV.Z.16.

Dzień dywidendy oraz terminy wypłaty dywidendy powinny być tak ustalone, aby okres przypadający

pomiędzy nimi był nie dłuższy niż 15 dni roboczych. Ustalenie dłuższego okresu pomiędzy tymi terminami wymaga uzasadnienia.

Uzasadnienie:

Na podstawie podejmowanych dotychczas uchwał przez Akcjonariuszy okres przypadający pomiędzy dniem dywidendy oraz terminem wypłaty dywidendy był dłuższy niż 15 dni roboczych i nie można wykluczyć, że sytuacja taka będzie miała nadal miejsce.

- Konflikt interesów i transakcje z podmiotami powiązanymi

Zasada szczegółowa nr V.Z.6.

Spółka określa w regulacjach wewnętrznych kryteria i okoliczności, w których może dojść w spółce do konfliktu interesów, a także zasady postępowania w obliczu konfliktu interesów lub możliwości jego zaistnienia. Regulacje wewnętrzne spółki uwzględniają między innymi sposoby zapobiegania, identyfikacji i rozwiązywania konfliktów interesów, a także zasady wyłączenia członka zarządu lub rady nadzorczej od udziału w rozpatrywaniu sprawy objętej lub zagrożonej konfliktem interesów.

Uzasadnienie:

Zasada nie jest stosowana trwale w odniesieniu do określenia szczegółowych kryteriów i okoliczności w których może dojść w Spółce do konfliktu interesów. Zdaniem Spółki obowiązujące zapisy dotyczące możliwości wystąpienia konfliktu interesów zawarte w Regulaminie Zarządu Solar Company S.A. oraz Regulaminie Rady Nadzorczej Solar Company S.A. są wystarczające.

8.3. Systemy kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych

System kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych jest realizowany przez Spółki z Grupy Kapitałowej SOLAR COMPANY S.A. na wielu płaszczyznach.

Spółka SOLAR COMPANY S.A. stosuje MSR i MSSF do sporządzenia jednostkowego oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego według przyjętych zasad polityki rachunkowości SOLAR COMPANY S.A. przyjętych pierwotnie na mocy Uchwały nr ZA.2/06/11 Zarządu SOLAR COMPANY S.A. z dnia 14 czerwca 2011 roku, które obowiązują sprawozdania finansowe sporządzone począwszy od roku obrotowego 2011. Spółka zależna PHU Solar Sp z o.o. sporządza sprawozdanie jednostkowe zgodnie z przepisami Ustawy o rachunkowości.

Dokument Polityka Rachunkowości obowiązujący w każdej ze spółek jest odpowiednio aktualizowany w przypadku wystąpienia zmian w regulacjach. Zasady w nim zawarte mają zastosowanie do jednostkowych sprawozdań finansowych danej spółki.

Spółki prowadzą księgi rachunkowe stanowiące podstawę przygotowania sprawozdania finansowego w komputerowym systemie finansowo-księgowym Microsoft Business Solutions–Navision 6.0, funkcjonującym w Spółkach Grupy od początku 2011 roku.

Upoważnieni pracownicy posiadają ograniczony odpowiednimi uprawnieniami dostęp do systemów informatycznych. W Spółkach Grupy funkcjonują rozwiązania informatyczne i organizacyjne zabezpieczające kontrolę dostępu do systemu finansowo-księgowego oraz zapewniające należytą ochronę i archiwizację ksiąg rachunkowych.

Sporządzenie sprawozdań finansowych odbywa się w sposób usystematyzowany w oparciu o obowiązującą w Spółce strukturę organizacyjną. Transakcje przeprowadzane są na podstawie ogólnej lub jednostkowej ich akceptacji przez Członków Zarządu (w zależności od wagi transakcji). Dokumenty odzwierciedlające przebieg transakcji są sprawdzane, akceptowane i opisywane pod względem merytorycznym, formalnym i rachunkowym przez osoby odpowiedzialne za realizację transakcji. Istotne transakcje i umowy są weryfikowane przez radcę prawnego lub doradcę

podatkowego, aby umożliwić prawidłowe, zgodne z prawem bilansowym i podatkowym ujmowanie zdarzeń w księgach. Wszystkie transakcje i pozostałe zdarzenia są bezzwłocznie ewidencjonowane w prawidłowych kwotach, na odpowiednich kontach i we właściwym okresie obrachunkowym tak, aby umożliwić sporządzenie sprawozdania finansowego zgodnego z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej zatwierdzonymi przez Unię Europejską („MSSF”), Ustawą o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r. (wraz ze zmianami) w zakresie nieuregulowanym przez MSSF, wymogami sporządzania sprawozdań finansowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych określonymi w rozporządzeniu Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim, a także Polityką rachunkowości. Zaewidencjonowane aktywa są fizycznie porównywane z rzeczywistym ich stanem poprzez przeprowadzenie inwentaryzacji.

Sprawozdania systemowe obu spółek Grupy generowane są z modułu księgowego MS Dynamic Navision. Następnie dokonywane są niezbędne przekształcenia sprawozdań dla zapewnienia zgodności z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości oraz dokonana jest konsolidacja sprawozdań, a także sporządzone noty oraz wszelkie inne dodatkowe objaśnienia. Prace te wykonywane są przez służby finansowo-księgowe pod kierownictwem dyrektora finansowego. Ostateczna informacja finansowa podlega sprawdzeniu i przyjęciu przez Zarząd Spółki dominującej oraz nadzorowi Komitetu Audytu Rady Nadzorczej Spółki dominującej.

Zasady sporządzenia rocznego sprawozdania finansowego zawarte są w Jednostkowym sprawozdaniu finansowym Spółki, a zasady sporządzenia rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego zawarte są w Skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy.

8.4. Akcjonariusze posiadający znaczne pakiety akcji

Na dzień 31 grudnia 2019 roku Akcjonariuszami Spółki byli:

Akcjonariusze	Liczba akcji*	Udział w kapitale zakładowym (%)	Liczba głosów*	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZA (%)
Wakon Investments Limited	899 500	29,98%	899 500	29,98%
Stanmax Co Limited	449 750	14,99%	449 750	14,99%
Veraques Limited	449 750	14,99%	449 750	14,99%
Pozostali akcjonariusze	1 201 000	40,03%	1 201 000	40,03%
Razem	3 000 000	100,00%	3 000 000	100,00%

*po scaleniu akcji w stosunku 10:1 zarejestrowanym w dniu 30 sierpnia 2019 r. przez Sąd Rejonowy Poznań – Nowe Miasto i Wilda w Poznaniu, VIII Wydział Gospodarczy KRS w związku z podjętymi w dniu 19 czerwca 2019 roku przez Zwyczajne Walne Zgromadzenie Uchwałami: nr WZA.236/06/19 w sprawie scalenia akcji Spółki, zmiany Statutu Spółki oraz upoważnienia Zarządu do nabycia akcji własnych spółki celem wyrównania niedoborów scaleniowych lub umorzenia oraz upoważnienia Zarządu do podjęcia czynności związanych z realizacją tej uchwały i nr WZA.237/06/19 dotyczącej upoważnienia Rady Nadzorczej Spółki do ustalenia tekstu jednolitego Statutu. Scalenie akcji w Krajowym Depozycie Papierów Wartościowych nastąpiło w dniu 25 października 2019 r.

8.5. Posiadacze papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne

SOLAR COMPANY S.A. nie emitowała akcji, które dawałyby specjalne uprawnienia kontrolne.

8.6. Ograniczenia w wykonywaniu prawa głosu

Na dzień sporządzenia sprawozdania oraz na koniec okresu objętego sprawozdaniem w Spółce dominującej nie istnieją żadne ograniczenia w zakresie wykonywania prawa głosu z akcji na Walnym Zgromadzeniu.

8.7. Ograniczenia dotyczące przenoszenia prawa własności papierów wartościowych

Na dzień sporządzenia sprawozdania oraz na koniec okresu objętego sprawozdaniem w Spółce dominującej nie istnieją żadne ograniczenia w zakresie przenoszenia prawa własności papierów wartościowych.

8.8. Opis zasad zmian Statutu Spółki

Statut Spółki określa, iż jego zmiana należy do kompetencji Walnego Zgromadzenia.

W trakcie roku 2019 Zwyczajne Walne Zgromadzenie Solar Company S.A. dokonało zmiany statutu w zakresie scalenia akcji w proporcji 10:1 Uchwałą nr WZA.236/06/19 w sprawie scalenia akcji Spółki, zmiany Statutu Spółki oraz upoważnienia Zarządu do nabycia akcji własnych spółki celem wyrównania niedoborów scaleniowych lub umorzenia oraz upoważnienia Zarządu do podjęcia czynności związanych z realizacją tej uchwały.

8.9. Sposób działania walnego zgromadzenia i jego zasadnicze uprawnienia oraz opis praw akcjonariuszy i sposobu ich wykonywania

Sposób działania walnego zgromadzenia w SOLAR COMPANY S.A. reguluje Statut Spółki oraz Regulamin Walnego Zgromadzenia – dokumenty dostępne są na stronie internetowej Spółki – www.ri-solar-company.com.pl.

Walne Zgromadzenie zwoływane jest przez ogłoszenie na stronie internetowej Spółki oraz w sposób określony dla przekazywania informacji bieżących przez spółki publiczne.

Walne Zgromadzenia odbywają się w siedzibie Spółki albo w innym miejscu określonym w Ogłoszeniu o zwołaniu Walnego Zgromadzenia.

Walne Zgromadzenie otwiera Przewodniczący Rady Nadzorczej lub inny członek Rady Nadzorczej, a w razie jego nieobecności do otwarcia Walnego Zgromadzenia upoważnieni są w kolejności: Prezes Zarządu lub osoba wyznaczona przez Zarząd.

Następnie, otwierający obrady zarządza wybór spośród osób uprawnionych do uczestnictwa w Walnym Zgromadzeniu Przewodniczącego Zgromadzenia.

Każdy z uczestników po przybyciu na Walne Zgromadzenie ma obowiązek wpisania się na listę obecności, która po podpisaniu przez Przewodniczącego zostaje udostępniona wszystkim uczestnikom.

Walne Zgromadzenie może zarządzić przerwę w obradach większością dwóch trzecich głosów. Łącznie przerwy nie mogą trwać dłużej niż trzydzieści dni.

Do kompetencji Walnego Zgromadzenia należą w szczególności:

- a. Rozpatrzenie i zatwierdzenie sprawozdania finansowego Spółki, oraz sprawozdania Zarządu z działalności Spółki, a także skonsolidowanego sprawozdania finansowego grupy kapitałowej oraz sprawozdania Zarządu z działalności grupy kapitałowej za ubiegły rok obrotowy.
- b. Udzielenie absolutorium członkom organów spółki z wykonania przez nich obowiązków.

- c. Powzięcie uchwały o rozporządzeniu zyskiem netto wynikającym z zatwierdzonego sprawozdania finansowego Spółki, poprzedzonego wyrażeniem przez biegłego rewidenta opinii o tym sprawozdaniu zgodnie z odrębnymi przepisami prawa.
- d. Określenie dnia, według którego ustala się listę akcjonariuszy uprawnionych do dywidendy za dany rok obrotowy (dzień dywidendy).
- e. Powzięcie uchwały o pokryciu straty netto wynikającej z zatwierdzonego sprawozdania finansowego Spółki, poprzedzonego wyrażeniem przez biegłego rewidenta opinii o tym sprawozdaniu zgodnie z odrębnymi przepisami prawa.
- f. Powoływanie i odwoływanie członków Rady Nadzorczej oraz ustalanie zasad ich wynagradzania.
- g. Podwyższanie i obniżanie kapitału zakładowego, jeżeli postanowienia Statutu lub odrębnych przepisów prawa nie stanowią inaczej.
- h. Zbycie i wydzierżawienie przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części oraz ustanowienie na nich ograniczonego prawa rzeczowego.
- i. Emisja obligacji zamiennych lub z prawem pierwszeństwa i emisja warrantów subskrypcyjnych, o których mowa w odrębnych przepisach prawa.
- j. Postanowienie dotyczące roszczeń o naprawienie szkody wyrządzonej przy zawiązaniu Spółki lub sprawowaniu zarządu albo nadzoru.
- k. Zawarcie między spółką dominującą, a spółką zależną umowy przewidującej zarządzanie spółką zależną.
- l. Zmiana statutu Spółki.
- m. Umorzenie akcji, oraz nabywanie akcji w celu ich umorzenia oraz określanie warunków ich umorzenia.
- n. Nabycie własnych akcji, które mają być zaoferowane do nabycia pracownikom lub osobom, które były zatrudnione w Spółce lub spółce z nią powiązanej przez okres co najmniej trzech lat.
- o. Rozwiązanie, likwidacja, przekształcenie Spółki oraz jej połączenie z inną spółką.
- p. Tworzenie i rozwiązywanie kapitałów rezerwowych, zapasowych i innych.

Prawa akcjonariuszy i sposób ich wykonywania reguluje Statut Spółki, Regulamin Walnego Zgromadzenia oraz Kodeks Spółek Handlowych.

Akcjonariusze mają dostęp do dokumentacji dotyczącej Walnego Zgromadzenia, w Ogłoszeniu o Zwołaniu Walnego Zgromadzenia Spółka podaje adres strony internetowej, na której są udostępnione informacje dotyczące Walnego Zgromadzenia. Pełny tekst dokumentacji, która ma być przedstawiona na Walnym Zgromadzeniu, projekty uchwał i wszystkie informacje dotyczące Walnego Zgromadzenia dostępne są w Siedzibie Spółki.

Akcjonariusz lub akcjonariusze reprezentujący łącznie co najmniej 1/20 kapitału zakładowego mogą żądać umieszczenia określonych spraw w porządku obrad najbliższego Walnego Zgromadzenia. Żądanie takie powinno zawierać uzasadnienie lub projekt uchwały dotyczącej proponowanego punktu porządku obrad. Żądanie to powinno zostać zgłoszone Zarządowi Spółki nie później niż na 21 dni przed terminem Walnego Zgromadzenia. Do żądania winny zostać załączone dokumenty, z których w sposób niebudzący wątpliwości wynikać będzie, że na dzień złożenia żądania składający je są akcjonariuszami reprezentującymi łącznie co najmniej 1/20 kapitału zakładowego Spółki. Żądanie powinno zawierać adres do korespondencji ze zgłaszającym żądanie. Żądanie, jego forma oraz sposób złożenia winny odpowiadać przepisom prawa oraz wymogom wskazanym w niniejszym ogłoszeniu.

Akcjonariusze mają prawo do zgłaszania projektów uchwał dotyczących spraw wprowadzonych do porządku obrad Walnego Zgromadzenia lub spraw, które mają zostać wprowadzone do porządku obrad przed terminem Walnego Zgromadzenia.

Akcjonariusz lub akcjonariusze reprezentujący łącznie co najmniej 1/20 kapitału zakładowego mogą przed terminem Walnego Zgromadzenia zgłaszać Spółce na piśmie lub przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej projekty uchwał dotyczące spraw wprowadzonych do porządku obrad Walnego Zgromadzenia lub spraw, które mają zostać wprowadzone do porządku obrad. Zgłoszenie to winno zostać złożone Spółce najpóźniej w dniu poprzedzającym termin Walnego Zgromadzenia. Do zgłoszenia projektów uchwał powinny zostać załączone dokumenty, z których w sposób niebudzący wątpliwości wynikać będzie, że na dzień złożenia zgłoszenia składający je są akcjonariuszami reprezentującymi łącznie co najmniej 1/20 kapitału zakładowego Spółki (np.

zaświadczenie albo świadectwo depozytowe). Zgłoszenie powinno zawierać adres do korespondencji ze zgłaszającymi projekty uchwał.

Akcjonariusze mają prawo do zgłaszania projektów uchwał dotyczących spraw wprowadzonych do porządku obrad podczas Walnego Zgromadzenia. Każdy akcjonariusz uprawniony do uczestnictwa w Walnym Zgromadzeniu może podczas obrad Walnego Zgromadzenia zgłaszać projekty uchwał dotyczące spraw wprowadzonych do porządku obrad.

Prawo głosu podczas obrad Walnego Zgromadzenia może być wykonywane przez pełnomocnika. O ustanowieniu pełnomocnika Spółka może być zawiadomiona przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej. Akcjonariusz może uczestniczyć w Walnym Zgromadzeniu oraz wykonywać prawo głosu osobiście lub przez pełnomocnika.

Pełnomocnik wykonuje wszystkie uprawnienia akcjonariusza na Walnym Zgromadzeniu, chyba że co innego wynika z treści pełnomocnictwa. Może on także udzielić dalszego pełnomocnictwa, jeżeli wynika to z treści pełnomocnictwa.

Pełnomocnik może reprezentować więcej niż jednego akcjonariusza i głosować odmiennie z akcji każdego akcjonariusza. Akcjonariusz posiadający akcje zapisane na więcej niż jednym rachunku papierów wartościowych może ustanowić oddzielnych pełnomocników do wykonywania praw z akcji zapisanych na każdym z rachunków.

Pełnomocnictwo do uczestniczenia w Walnym Zgromadzeniu Spółki i wykonywania prawa głosu wymaga udzielenia na piśmie lub w postaci elektronicznej. Jeśli pełnomocnictwo zostaje udzielone w formie elektronicznej, to mocodawca powinien zawiadomić o tym Spółkę. Spółka udostępniła na stronie internetowej Spółki formularze, które mogą być wykorzystywane przez akcjonariuszy do głosowania przez pełnomocnika. Akcjonariusze nie mają jednak obowiązku korzystania z tych formularzy.

Akcjonariusze reprezentujący co najmniej połowę kapitału zakładowego lub co najmniej połowę ogółu głosów na Walnym Zgromadzeniu mogą zwołać Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie.

Każdy z Akcjonariuszy uczestniczący w Walnym Zgromadzeniu ma prawo zgłosić wniosek o powołanie specjalnej komisji, na potrzeby szczególnego zbadania lub rozważenia poszczególnych kwestii Walnego Zgromadzenia

Każdy z Akcjonariuszy może zabrać głos podczas obrad Walnego Zgromadzenia, którego udziela Przewodniczący.

W trakcie dyskusji każdy z Akcjonariuszy może zgłosić wnioski w przedmiocie zmiany dowolnego projektu uchwały, podając stosowne uzasadnienie dla proponowanej zmiany. Przewodniczący uwzględnia zmianę projektu uchwały, jeśli żaden z uczestników nie zgłosił sprzeciwu. W przypadku zgłoszenia sprzeciwu Przewodniczący poddaje wnioskowaną zmianę pod głosowanie Walnego Zgromadzenia. Walne Zgromadzenie podejmuje uchwałę o uwzględnieniu bądź o odrzuceniu wnioskowanej zmiany.

Akcjonariusze podczas obrad Walnego Zgromadzenia lub poza obradami Walnego Zgromadzenia mają prawo do zgłoszenia wniosków o udzielenie informacji dotyczących Spółki.

8.10. Skład osobowy, jego zmiany oraz opis działania organów zarządzających, nadzorujących Solar Company S.A. w 2019 roku

Zarząd

Na dzień **31 grudnia 2019** roku skład Zarządu wyglądał następująco:

- Stanisław Bogacki – Prezes Zarządu
- Aleksandra Danel – Wiceprezes Zarządu

Stanisław Antoni Bogacki zasiada w zarządzie spółki zależnej PHU Solar sp. z o.o. od kwietnia 2003 roku.

Zarząd SOLAR COMPANY S.A. działa na podstawie ustawy z dnia 15 września 2000 roku Kodeks Spółek Handlowych i innych przepisów prawa, przepisów Statutu Spółki i Regulaminu Zarządu SOLAR COMPANY S.A. Przy wykonywaniu swoich obowiązków członkowie Zarządu kierują się także zasadami zawartymi w Dobrych Praktykach.

Kadencja Zarządu trwa dwa lata, jest to kadencja wspólna. Kadencja obecnego Zarządu rozpoczęła się w dniu 28 czerwca 2019 roku, upływa natomiast w dniu 28 czerwca 2021 roku.

Uchwałą Rady Nadzorczej RN.264/06/19 powołano do składu Zarządu do pełnienia funkcji Prezesa Zarządu Solar Company S.A. na nową wspólną dwuletnią kadencję od dnia 28 czerwca 2019 roku do dnia 28 czerwca 2021 roku Pana Stanisława Antoniego Bogackiego.

Uchwałą Rady Nadzorczej RN.265/06/19 powołano do składu Zarządu do pełnienia funkcji Wiceprezesa Zarządu Solar Company S.A. na nową wspólną dwuletnią kadencję od dnia 28 czerwca 2019 roku do dnia 28 czerwca 2021 roku Panią Aleksandrę Helenę Danel.

W okresie objętym niniejszym sprawozdaniem tj. od 1 stycznia do 31 grudnia 2019 roku oraz do dnia publikacji niniejszego sprawozdania nie występowały zmiany w składzie Zarządu.

Zarząd podejmuje decyzje w formie uchwał na posiedzeniach zwoływanych przez Prezesa Zarządu z jego inicjatywy bądź na wniosek członka Zarządu lub na wniosek Rady Nadzorczej. Uchwały Zarządu mogą być również podejmowane poza posiedzeniem Zarządu w trybie pisemnym lub przy wykorzystaniu środków bezpośredniego porozumiewania się na odległość, pod warunkiem, że wszyscy członkowie Zarządu zostali powiadomieni o treści projektu uchwały.

Każdy z członków Zarządu ma prawo bez uprzedniej uchwały Zarządu do indywidualnego prowadzenia spraw, które pozostają w granicach kompetencji przyznanych danemu członkowi na mocy Regulaminu Zarządu lub na mocy uchwały Zarządu.

Rada Nadzorcza

Rada Nadzorcza SOLAR COMPANY S.A. działa na podstawie ustawy z dnia 15 września 2000 roku Kodeks Spółek Handlowych i innych przepisów prawa, przepisów Statutu Spółki i Regulaminu Rady Nadzorczej.

Rada Nadzorcza podejmuje decyzje w formie uchwał na posiedzeniach Rady Nadzorczej, które zwołuje jej Przewodniczący. W przypadku braku możliwości zwołania posiedzenia przez Przewodniczącego zwołania dokonuje Wiceprzewodniczący lub Sekretarz Rady Nadzorczej.

Rada Nadzorcza może podjąć uchwałę mimo braku formalnego zwołania, jeżeli wszyscy jej członkowie są obecni, wyrażają zgodę na odbycie posiedzenia lub zamieszczenia poszczególnych spraw w porządku obrad. Uchwały Rady Nadzorczej mogą być powzięte, jeśli wszyscy członkowie zostali zaproszeni na posiedzenie. Uchwały Rady Nadzorczej zapadają bezwzględną większością głosów, w obecności co najmniej połowy jej członków. W razie równości głosów decyduje głos przewodniczącego Rady Nadzorczej.

Na dzień **31 grudnia 2019** roku skład Rady Nadzorczej wyglądał następująco:

- dr Sebastian Samol – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Łukasz Zakrzewski – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej,
- Stanisław Wojciech Bogacki – Członek Rady Nadzorczej,
- Waldemar Górka – Członek Rady Nadzorczej,
- Adam Lorenc - Członek Rady Nadzorczej.

W okresie od dnia 31.12.2019 roku do dnia publikacji niniejszego sprawozdania nie występowały zmiany w składzie Rady Nadzorczej. W roku 2019 upłynęła dwuletnia kadencja wszystkich członków Rady Nadzorczej. W dniu 19 czerwca 2019 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie dokonało wyboru tych samych osób na nową wspólną dwuletnią kadencję od dnia 28 czerwca 2019 roku do dnia 28

czerwca 2021 r.

Komitet Audytu Rady Nadzorczej

Komitet Audytu jest jedynym stałym komitetem Rady Nadzorczej. Jego funkcjonowanie reguluje Regulamin Rady Nadzorczej oraz inne przepisy prawa. Pełni rolę konsultacyjno-doradczą Rady Nadzorczej oraz wypełnia zadania nałożone przepisami prawa, w szczególności określone w Ustawie z dnia 11 maja 2017 roku o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym. Komitetu Audytu uprawniony jest do podejmowania wiążących uchwał w sprawach przekazanych mu przez Radę Nadzorczą.

Komitet Audytu odbył w ciągu roku 2019 pięć posiedzeń w terminach posiedzeń Rady Nadzorczej.

Na dzień **31 grudnia 2019** roku skład Komitetu Audytu Rady Nadzorczej Solar Company S.A. wyglądał następująco:

- Łukasz Zakrzewski – Przewodniczący Komitetu Audytu Rady Nadzorczej,
- Waldemar Górka - Członek Komitetu Audytu Rady Nadzorczej,
- Adam Lorenc - Członek Komitetu Audytu Rady Nadzorczej.

Wszyscy członkowie Komitetu Audytu Solar Company S.A. są członkami niezależnymi, w tym przewodniczący Komitetu Audytu, w rozumieniu art. 129 ust. 3 Ustawy z dnia 11 maja 2017 roku o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym.

Członkowie Komitetu Audytu posiadający wiedzę i umiejętności w zakresie rachunkowości lub badania sprawozdań finansowych to:

- Łukasz Zakrzewski – wykształcenie na specjalności związanej z finansami przedsiębiorstw, zdana część egzaminów ACCA, doświadczenie zawodowe w pracy w audycie w jednej z największych firm audytorskich w Polsce, kontrolera finansowego w trzech przedsiębiorstwach (kilka lat) oraz kilkuletnie doświadczenie na stanowisku dyrektora finansowego dużej firmy produkcyjnej;
- Waldemar Górka – wiedza nabyta na studiach podyplomowych, doskonalenie zawodowe w zakresie zarządzania i finansów na studiach MBA, doświadczenie zawodowe z prowadzenia własnej działalności gospodarczej;
- Adam Lorenc – wykształcenie na studiach podyplomowych z finansów i rachunkowości, zdany egzamin na głównego księgowego, wieloletnie doświadczenie zawodowe w kierowaniu pionami finansowo-rachunkowymi (główny księgowy - kontroler finansowy, menedżer finansowy, ponad dziesięcioletnie doświadczenie na stanowisku dyrektora finansowego) w kilku przedsiębiorstwach.

Członkowie Komitetu Audytu posiadający wiedzę i umiejętności z zakresu branży, w której działa Spółka to:

- Waldemar Górka – od ponad 25 lat związany z branżą tekstylną, prowadzi własność działalność gospodarczą w branży odzieżowej – specjalizacja w produkcji odzieży męskiej;
- Adam Lorenc – wiedza nabyta w trakcie dotychczasowego pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej Spółki.

W trakcie roku 2019 firma audytorska badająca sprawozdanie Spółki dominującej oraz skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy nie świadczyła na rzecz Solar Company S.A. jakichkolwiek usług poza przeglądem sprawozdań półrocznych oraz badaniem sprawozdań rocznych.

W Spółce obowiązują przyjęte przez Komitet Audytu w dniu 18 października 2017 r. polityki:

- a) Polityka świadczenia przez firmę audytorską przeprowadzającą badania, przez podmioty powiązane z tą firmą audytorską oraz przez członka sieci firmy audytorskiej dozwolonych usług niebędących badaniem na rzecz Spółki Solar Company S.A. i Grupy Kapitałowej Solar Company S.A. – zakłada ona, że dozwolone usługi niebędące badaniem mogą być świadczone na rzecz Spółki po wyrażeniu przez Komitet Audytu zgody na świadczenie tego typu usług, a umowa na ich świadczenie może zostać zawarta przez Zarząd Spółki po wcześniejszym zaopiniowaniu przez Radę Nadzorczą Solar Company S.A. jej zawarcia;

- b) Polityka wyboru firmy audytorskiej do przeprowadzania badania ustawowego sprawozdania finansowego Spółki Solar Company S.A. i skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Solar Company S.A. – wprowadziła ona zasady wyboru firmy audytorskiej na bazie rekomendacji Komitetu Audytu w oparciu o sformułowane wytyczne dotyczące jej wyboru i z zachowaniem reguł wyboru oraz zasady wynikające z przepisów prawa dotyczące zasad rotacji i karencji, okresów objętych umową oraz zakazu wprowadzania klauzul umownych ograniczających wybór firmy audytorskiej.

W procesie wyboru firmy audytorskiej do zbadania sprawozdań Spółki za lata 2018-2019 rekomendacja Komitetu Audytu dotycząca wyboru firmy audytorskiej do przeprowadzenia badania spełniała obowiązujące warunki, a rekomendacja ta została sporządzona w następstwie zorganizowanej przez Spółkę procedury wyboru spełniającej obowiązujące kryteria.

8.11. Zmiany w składzie organów zarządzających i nadzorujących po dniu 31 grudnia 2019 roku

Po dniu 31 grudnia 2019 roku nie doszło do żadnych zmian w składzie organów zarządzających i nadzorujących.

8.12. Zasady dotyczące powoływania i odwoływania osób zarządzających oraz ich uprawnienia

Zgodnie z § 12 Statutu SOLAR COMPANY S.A. kadencja Zarządu trwa dwa lata, jest to kadencja wspólna. Kadencja obecnego Zarządu rozpoczęła się w dniu 28 czerwca 2019 roku, upływa natomiast w dniu 28 czerwca 2021 roku.

Członków Zarządu powołuje i odwołuje Rada Nadzorcza, ponowne powołania tej samej osoby na członka Zarządu są dopuszczalne. Odwołanie członka Zarządu wymaga uzasadnienia.

Członkowie Zarządu wykonują pracę w siedzibie Spółki przy ul. Torowej 11 w Poznaniu.

Zarząd jest organem zarządzającym – wykonawczym, prowadzi sprawy Spółki i kieruje całokształtem jej działalności, zarządza przedsiębiorstwem prowadzonym przez Spółkę oraz reprezentuje Spółkę.

Zarząd podejmuje decyzje w formie uchwał na posiedzeniach zwoływanych przez Prezesa Zarządu z jego inicjatywy bądź na wniosek członka Zarządu lub na wniosek Rady Nadzorczej. Uchwały Zarządu mogą być również podejmowane poza posiedzeniem Zarządu w trybie pisemnym lub przy wykorzystaniu środków bezpośredniego porozumiewania się na odległość, pod warunkiem, że wszyscy członkowie Zarządu zostali powiadomieni o treści projektu uchwały.

Każdy z członków Zarządu ma prawo bez uprzedniej uchwały Zarządu do indywidualnego prowadzenia spraw, które pozostają w granicach kompetencji przyznanych danemu członkowi na mocy Regulaminu Zarządu lub na mocy uchwały Zarządu.

Statut Spółki nie przewiduje przyznania osobom zarządzającym Spółką prawa do podjęcia decyzji o emisji lub wykupie akcji. Decyzję taką może podjąć wyłącznie Walne Zgromadzenie.

8.13. Polityka różnorodności stosowana do organów administrujących, zarządzających i nadzorujących

informacje zawarte są w 6.3.6 oraz 7.3.6.

9. POZOSTAŁE INFORMACJE

9.1. Zmiany w strukturze Grupy Kapitałowej po dniu 31 grudnia 2019 roku

Skład Grupy Kapitałowej SOLAR COMPANY S.A. po 31 grudnia 2019 r. nie uległ zmianie.

9.2. Zmiany w składzie organów zarządzających i nadzorujących po dniu 31 grudnia 2019 roku

Zmiany w składzie organów zarządzających i nadzorujących w Spółkach Grupy po dniu 31 grudnia 2019 r. nie wystąpiły.

9.3. Postępowania toczące się przed sądem, organem właściwym dla postępowań arbitrażowych lub organem administracji publicznej

Postanowieniem z dnia 3 września 2013 roku Spółka została poinformowana przez Komisję Nadzoru Finansowego (KNF) o wszczęciu z urzędu postępowania administracyjnego w przedmiocie nałożenia na nią kary administracyjnej na podstawie art. 96 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych (Dz.U. z 2009 r. Nr 185, poz.1439, z późn. zm.) w związku z podejrzeniem naruszenia art. 56 ustawy o ofercie.

W dniu 17 grudnia 2015 Komisja Nadzoru Finansowego wydała decyzje o nałożeniu na Spółkę kary pieniężnej w wysokości 800.000 zł. Spółka na wymienioną kwotę utworzyła rezerwę w koszty 2015 roku. Powody podjęcia decyzji przedstawione w otrzymanym piśmie Komisja Nadzoru Finansowego opublikowała także na swojej stronie internetowej w Komunikacie z 287. Posiedzenia Komisji Nadzoru Finansowego w dniu 17 grudnia 2015 r.

Spółka nie zgodziła się decyzją Komisji Nadzoru Finansowego i w dniu 12 stycznia 2016 r. wysłała do Komisji Nadzoru Finansowego wnioski o ponowne rozpatrzenie sprawy.

W dniu 4 października 2016 roku KNF wydało decyzję o utrzymaniu w mocy decyzji z dnia 17 grudnia 2015 r. o nałożeniu na Spółkę kary pieniężnej w wysokości 800.000 zł. Solar Company S.A. dokonała zapłaty kary pieniężnej w dniu 18 października 2016 r.

W dniu 09 listopada 2016r. Spółka złożyła skargę na decyzję KNF o nałożeniu tej kary pieniężnej do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie (WSA). W dniu 12 października 2017r. WSA oddalił skargę złożoną przez Spółkę. W dniu 07 lutego 2018 r. Spółka złożyła skargę kasacyjną do Naczelnego Sądu Administracyjnego (NSA). Do dnia sporządzenia sprawozdania sprawa nie została rozpatrzona przez NSA.

Spółka dominująca otrzymała w dniu 20 lutego 2017 r. zalecenie Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 14.02.2017 objęcia sprawozdań „Grutex” A.P.H. Jolanta Gruszka skonsolidowanymi sprawozdaniami Solar Company S.A. przy sporządzaniu skonsolidowanych sprawozdań finansowych. Stanowisko Zarządu spółki dominującej w zakresie konsolidacji z „Grutex” A.P.H. Jolanta Gruszka przedstawione jest w Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym Grupy Kapitałowej Solar Company S.A. za 2019 rok.

9.4. Informacje o ważniejszych osiągnięciach w dziedzinie badań i rozwoju

Spółki Grupy nie prowadziły projektów w dziedzinie badań i rozwoju.

9.5. Informacje dotyczące zagadnień środowiska naturalnego

W związku z rodzajem prowadzonej działalności Spółka i Grupa nie podlega szczególnym regulacjom z zakresu ochrony środowiska.

9.6. Działalność sponsoringowa i charytatywna

Działalność sponsoringowa i charytatywna realizowana jest przez Spółkę Solar Company S.A. Decyzje o działalności sponsoringowej i charytatywnej podejmowane są indywidualnie przez Zarząd Spółki dominującej.

Spółka angażuje się w działalność sponsoringową i charytatywną w trzech głównych obszarach:

- zaspokajanie potrzeb społecznych (współpraca z fundacjami, instytucjami pożytku publicznego i indywidualnymi osobami),
- wspieranie inicjatyw o charakterze kulturalnym,
- promowanie sportu.

Solar Company S.A. angażując się w działalność o charakterze sponsoringowym i charytatywnym utrwała wizerunek firmy przyjaznej, a także odpowiedzialnej społecznie.

Bardziej szczegółowe informacje zawarte są w rozdziałach 6.3.1. oraz 7.3.1.

9.7. Informacje dotyczące zatrudnienia

Zatrudnienie na koniec poszczególnych okresów w spółkach Grupy kształtowało się następująco:

Wyszczególnienie	Spółka - ilość osób		Grupa - ilość osób	
	31.12.2019	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2018
Zarząd	2	2	2	2
Administracja, magazyn, wzorcownia, kierowcy	157	150	158	151
Pracownicy sklepów	546	557	546	557
RAZEM	705	709	706	710

Zatrudnienie w Spółce oraz Grupie na koniec okresu sprawozdawczego objętego sprawozdaniem było na analogicznym poziomie w stosunku do końca poprzedniego okresu sprawozdawczego.

Zdaniem Zarządu jednostki dominującej sytuacja kadrowa w spółkach Grupy Solar jest zadowalająca.

9.8. Polityka wynagrodzeń

Polityka wynagrodzeń w stosunku do pracowników Spółki i Grupy została opisana w punkcie 6.3.2. oraz 7.3.2.

Pan Stanisław Antoni Bogacki zasiada w zarządzie spółki zależnej w 100% od Solar Company S.A. – w PHU Solar sp. z o.o. od kwietnia 2003 roku. Z tego tytułu nie pobiera wynagrodzenia.

Wynagrodzenie osób nadzorujących jest ustalane zgodnie z Regulaminem Rady Nadzorczej na zasadach ustalanych przez Walne Zgromadzenie. Członkowie Rady, delegowani do stałego indywidualnego wykonywania nadzoru, otrzymują osobne, odpowiednio większe od innych członków wynagrodzenie, którego wysokość ustala Walne Zgromadzenie.

Wysokość wynagrodzeń Członków Zarządu oraz Rady Nadzorczej zostały podane w punkcie 4.2. niniejszego Sprawozdania.

W ciągu ostatniego roku obrotowego nie miały miejsce istotne zmiany w polityce wynagrodzeń.

9.9. Podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych

Rada Nadzorcza Solar Company S.A., będąc organem uprawnionym do wyboru firmy audytorskiej na podstawie art. 22 ust. 1 pkt. 2) Statutu Spółki dominującej, podjęła Uchwałę numer RN.249/07/18 z dnia 4 lipca 2018 roku w sprawie wyboru firmy audytorskiej do przeprowadzenia badania ustawowego sprawozdania finansowego SOLAR COMPANY S.A. i skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej SOLAR COMPANY S.A. za lata obrotowe 2018-2019. Firmą audytorską, która została wybrana do przeprowadzania badania sprawozdania za rok 2019 jest UHY ECA Audyt Sp. z o.o. Sp.k. obecnie z siedzibą Połczyńska 31a, 01-377 Warszawa, wpisana na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod numerem 3115. Umowa o przeprowadzenie badania sprawozdań finansowych (jednostkowego i skonsolidowanego) za 2019 rok została zawarta przez Spółkę dominującą w dniu 19.07.2018 r.

Zgromadzenie Wspólników Przedsiębiorstwo Handlowo – Usługowe Solar sp. z o.o. w dniu 19 czerwca 2019 roku wybrało uchwałą nr 5 PKF Consult sp. z o.o. Sp. k. jako podmiot, który przeprowadzi badanie sprawozdania finansowego sporządzonego na dzień 31 grudnia 2019 roku za rok obrotowy 2019. Umowa o przegląd i badanie sprawozdania finansowego za rok 2019 została zawarta przez PHU Solar Sp. z o.o. w dniu 9.07.2019 r.

Spółka PKF Consult Sp. z o.o. Sp.k. z siedzibą w Warszawie przy ulicy Orzyckiej 6 lok. 1B, jest wpisana na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod numerem 477.

Łączna wysokość wynagrodzenia za rok 2019 należna od spółek Grupy Kapitałowej Solar Company S.A., wynikająca z umów z podmiotami uprawnionymi do badania sprawozdań finansowych jest następująca (dane w tys. zł):

Wyszczególnienie	Spółka		Grupa	
	1.1.-31.12.2019	1.1.-31.12.2018	1.1.-31.12.2019	1.1.-31.12.2018
badanie rocznego sprawozdania finansowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego	63	70	72	78
inne usługi poświadczające	38	45	45	51
usługi doradztwa podatkowego	0	0	0	0
pozostałe usługi	0	0	0	0
RAZEM	101	115	117	129

Data: 31 marca 2020 roku

.....
Stanisław Antoni Bogacki
 Prezes Zarządu

.....
Aleksandra Helena Danel
 Wiceprezes Zarządu