



**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU
Z DZIAŁALNOŚCI GRUPY KAPITAŁOWEJ
PCC Consumer Products Kosmet
ZA ROK 2015**

SPIS TREŚCI

1.	WSTĘP	3
2.	PODSTAWOWE INFORMACJE O GRUPIE.....	3
2.1.	INFORMACJE PODSTAWOWE	3
2.2.	KAPITAŁ PODSTAWOWY.....	3
2.3.	UDZIAŁOWCY	3
2.4.	ZARZĄD	4
2.5.	ORGANIZACJA	4
2.5.1.	INFORMACJE O STRUKTURZE ORGANIZACYJNEJ GRUPY KAPITAŁOWEJ	4
2.5.2.	POWIĄZANIA KAPITAŁOWE	4
2.6.	ZDARZENIA ISTOTNIE WPŁYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ GRUPY	5
2.7.	PRZEWIDYWANY ROZWÓJ JEDNOSTEK GRUPY KAPITAŁOWEJ I OPIS PROGNOZOWANEJ SYTUACJI FINANSOWEJ.....	7
2.8.	WAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU	7
2.9.	OMÓWIENIE PODSTAWOWYCH WIELKOŚCI EKONOMICZNO-FINANSOWYCH	7
2.10.	INNE ISTOTNE INFORMACJE	12
2.11.	INSTRUMENTY FINANSOWE	12
2.12.	OPIS ISTOTNYCH CZYNNIKÓW RYZYKA I ZAGROŻEŃ.....	13
3.	PODPIS PREZESA ZARZĄDU	17

1. WSTĘP

Zarząd PCC Consumer Products Kosmet Sp. z o. o. sporządza niniejsze Sprawozdanie z działalności Spółki na podstawie przepisów §14 Załącznik Nr 4 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu (tekst ujednoczony według stanu prawnego na dzień 1 września 2014r.), art. 49 ustawy o rachunkowości.

Niniejsze Sprawozdanie Zarządu (dalej: „Sprawozdanie”) obejmuje okres sprawozdawczy od 1 stycznia do 31 grudnia 2015 roku oraz okres porównywalny od 1 stycznia do 31 grudnia 2014 roku.

Sprawozdanie zostało przygotowane przy zachowaniu spójności ze skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym oraz raportami bieżącymi i okresowymi.

2. PODSTAWOWE INFORMACJE O GRUPIE

2.1. INFORMACJE PODSTAWOWE

Nazwa (firma):	Grupa Kapitałowa PCC Consumer Products Kosmet
Siedziba:	Brzeg Dolny
Adres:	56-120 Brzeg Dolny, ul. Sienkiewicza 4
Telefon:	+48 (71) 794 29 23
Fax:	+48 (71) 794 28 79
Adres poczty elektronicznej:	kosmet@kosmet.com.pl
Adres strony internetowej:	www.kosmet.com.pl

Grupa Kapitałowa PCC Consumer Products Kosmet (dalej: „GK PCC Consumer Products Kosmet”, „GK PCC CP Kosmet”, „Grupa PCC CP Kosmet”, „Grupa Kapitałowa”, „Grupa”) jest grupą spółek, w skład której wchodzi PCC Consumer Products Kosmet Sp. z o.o. jako jednostka dominująca oraz 2 pozostałe spółki (na dzień 31 grudnia 2015r.). Szczegółowe powiązania w Grupie PCC CP Kosmet opisane zostały w dalszej części dokumentu.

PCC Consumer Products Kosmet Sp. z o.o. (dalej: „Spółka”, „Emitent”) został utworzony w 1996 roku pod nazwą Zakład Chemii Gospodarczej i Samochodowej „Kosmet-Rokita” spółka ograniczoną odpowiedzialnością na podstawie przepisów Kodeksu Handlowego i wpisany do rejestru handlowego pod numerem RHB 6462. W 2001 roku Emitent został wpisany do rejestru przedsiębiorców pod numerem KRS 0000002277.

Spółka prowadzi część swojej działalności w ramach Wałbrzyskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej „Invest-Park”.

Czas trwania Spółki dominującej oraz pozostałych spółek z Grupy jest nieoznaczony.

2.2. KAPITAŁ PODSTAWOWY

W dniu 16 czerwca 2015 roku Nadzwyczajne Zgromadzenie Wspólników PCC Consumer Products Kosmet Sp. z o.o. podjęło uchwałę o podwyższeniu Kapitału (funduszu) podstawowego jednostki dominującej który wynosił 12.272.800 zł i dzielił się na 245.456 udziałów o wartości 50 zł każdy do kwoty 19.272.800 zł poprzez utworzenie dodatkowych 140.000 udziałów o wartości 50 zł każdy.

Wszystkie udziały zostały w pełni opłacone.

2.3. UDZIAŁOWCY

Na koniec roku obrotowego 2015 oraz do dnia publikacji niniejszego Sprawozdania PCC Consumer Products S.A. posiadała 385.456 udziałów w Spółce dominującej Grupy kapitałowej, stanowiących 100% kapitału podstawowego i uprawniających do 100% głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki.

2.4. ZARZĄD

W 2015 roku Zarząd działał w jednoosobowym składzie. Funkcję Prezesa Zarządu pełnił Pan Piotr Janowski.

W dniu 07.03.2016 r. Rada Nadzorcza odwołała z funkcji Prezesa Zarządu Pana Piotra Janowskiego oraz powołała do pełnienia funkcji Prezesa Zarządu Pana Andrzeja Przychodnego.

2.5. ORGANIZACJA

2.5.1. INFORMACJE O STRUKTURZE ORGANIZACYJNEJ GRUPY KAPITAŁOWEJ

Spółka dominująca oraz pozostałe spółki z Grupy nie posiadają Oddziałów (Zakładów).

2.5.2. POWIĄZANIA KAPITAŁOWE

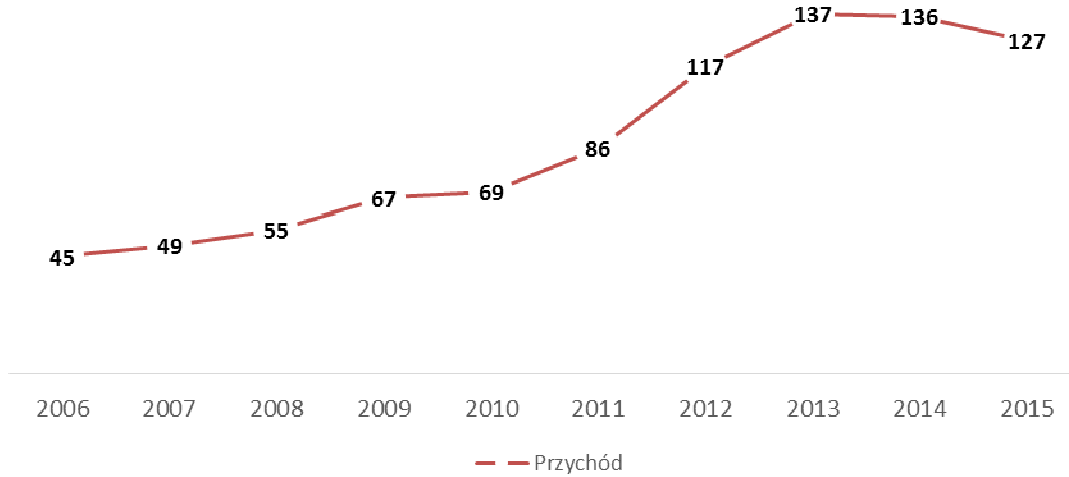
Grupa jest od 2011 roku częścią Grupy Kapitałowej PCC Consumer Products z siedzibą w Warszawie, zrzeszającą spółki należące do grupy PCC SE, produkujące dobra konsumenckie (FMCG).

Jednostką dominującą w Grupie PCC Consumer Products Kosmet jest PCC Consumer Products Kosmet Sp. z o.o. w skład której na ostatni dzień roku obrotowego 2015 wchodziły 3 spółki. Miejsce Spółki w Grupie wraz z jej zaangażowaniem kapitałowym w podmiotach zależnych na dzień 31 grudnia 2015 roku obrazuje poniższa tabela:

Tabela 1. Grupa Kapitałowa PCC Consumer Products Kosmet – kapitały i udziały

Lp.	Nazwa podmiotu	Siedziba	Udziały w kapitale zakładowym będące w posiadaniu PCC Consumer Products Kosmet Sp. z o.o.
1	PCC Consumer Products Kosmet Sp. z o.o.	Brzeg Dolny	----- -----
2	OOO PCC Consumer Products Navigator (wcześniej OOO NPK Navigator)	Grodno (Białoruś)	99,96 % z 9.472.695.300 BYR
3	OOO PCC Consumer Products	Moskwa (Rosja)	100 % z 10 000 RUB

W związku z wystąpieniem z białoruskiej spółki zależnej udziałowca mniejszościowego, w dniu 23.12.2015 zostało zarejestrowane obniżenie kapitału zakładowego spółki OOO PCC Consumer Products Navigator z 11.918.840.000 BYR do 9.472.695.300 BYR. Obecny udział Grupy PCC Consumer Products (nadrzędna w stosunku do Grupy PCC Consumer Products Kosmet) reprezentuje 100% głosów Zgromadzenia Udziałowców PCC Consumer Products Navigator, z czego pośrednio przez Grupę PCC Consumer Products Kosmet kontrolowanych jest 99,96% głosów.

2.6. ZDARZENIA ISTOTNIE WPŁYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ GRUPY**PCC Consumer Products Kosmet Sp. z o.o.****Tabela 1. Przychody PCC Consumer Products Kosmet Sp. z o.o. w latach 2006-2015**

W 2015 roku Spółka osiągnęła sprzedaż na poziomie 126,8 mln zł, czyli niższym o 6% w porównaniu do roku poprzedniego. W przychodach spółki większy udział niż w roku poprzednim miała działalność Contract Manufacturing dzięki pozyskaniu nowych kontraktów na produkcję dla właścicieli międzynarodowych marek. Wzrosty odnotowaliśmy również w ramach segmentu naszych własnych marek – zarówno tych kierowanych na rynki CIS, jak i chemii profesjonalnej. Ze względu na decyzję o zwiększeniu zakresu inwestycji, jej czas trwania został przedłużony do końca roku i dostępność mocy produkcyjnych dla wszystkich klientów nadal była ograniczona, nawet w większym stopniu niż w poprzednich okresach. Niewątpliwie, przedłużający się brak dostępności produktów odbił się na poziomie sprzedaży i 2016 rok poświęcimy m. in. na poprawę w tym obszarze oraz pozyskanie nowych kontraktów. Liczymy, że zmodernizowany zakład produkcyjny, stanie się zachęcającym elementem naszej propozycji dla klientów.

Zysk ze sprzedaży w 2015 roku był niższy niż w 2014, głównie ze względu na ogólnie niższy poziom sprzedaży, zmianę struktury sprzedaży, wyższe koszty produkcji zakłóconej rozbudową zakładu oraz wyższe koszty ogólnego zarządu. Nadal, na wynik ze sprzedaży miały wpływ projekty sprzedażowe, uruchomione w poprzednich latach. Cieszą wzrosty sprzedaży osiągnięte w ramach tych projektów, ale na chwilę obecną, projekty te jeszcze nie osiągnęły skali działalności pozwalającej pokryć wszystkie koszty z nimi związane.

Tabela 2. Sprzedaż produktów w latach 2014-2015 w podziale na rodzaj działalności – PCC Consumer Products Kosmet Sp. z o.o.

Kategoria rynku	Wartość przychodu 2014		Wartość przychodu 2015	
	w tys. PLN	%	w tys. PLN	%
Private Label	107 388	79%	86 254	68%
Contract Manufacturing	15 297	11%	25 036	20%
Marki własne (chemia profesjonalna)	5 910	4%	7 237	6%
Marki własne (rynk CIS)	3 117	2%	5 628	4%
Pozostałe	3 738	3%	2 661	2%
SUMA	135 450	100%	126 816	100%

Źródło: Emitent

W roku 2015 głównymi rodzajami działalności Emitenta był rynek Private Label, który stanowił 68% udziału w przychodach oraz rynek Contract Manufacturing, który stanowił 20% udziału w przychodach Emitenta. Rośnie również wartość sprzedaży pod markami własnymi.

Z końcem 2015 roku spółka zakończyła proces rozbudowy i modernizacji zakładu produkcyjnego w Brzegu Dolnym. W ramach inwestycji dokonano istotnej modernizacji wszystkich części zakładu produkcyjnego, zainstalowano nowe zautomatyzowane linie rozlewcze, zmodernizowano obszar przygotowania półproduktów oraz stworzono strefę produkcji kosmetyków dostosowaną do wymagań standardu GMP. Aktualnie spółka przygotowuje się do procesu certyfikacji GMP który powinien zostać zakończony jeszcze w tym roku.

OOO PCC Consumer Products (Moskwa)

Obecnie Spółka nie prowadzi działalności operacyjnej.

OOO PCC Consumer Products Navigator (Grodno)

W 2015 roku, sytuacja makroekonomiczna rynków na których działa spółka nadal była trudna. Działalność tej spółki była obciążona różnicami kursowymi od długu wobec PCC Consumer Products S.A. (właściciel PCC Consumer Products Kosmet). Mimo podjętych działań restrukturyzacyjnych, spółka odnotowała stratę netto. Obecnie pracujemy nad zmianą strategii sprzedaży w celu zapewnienia większego udziału sprzedaży w twardych walutach oraz zwiększenia przychodów pochodzących z eksportu.

Na wyniki Grupy Kapitałowej w okresie od stycznia do grudnia 2015 roku wpływ miały następujące czynniki:

Podstawowa działalność operacyjna:

- wysoki koszt sprzedanych produktów spowodowany m.in. modernizacją zakładu produkcyjnego w Brzegu Dolnym przy jednoczesnym jego funkcjonowaniu,
- niższa produkcja w Brzegu Dolnym ze względu na ograniczenie dostępnych mocy produkcyjnych,
- inwestycje w rozwój sprzedaży produktów pod markami stworzonymi przez PCC CP Kosmet,
- ujemna rentowność działalności spółek zależnych.

Pozostała działalność operacyjna:

- ujemne saldo z tytułu inwentaryzacji zapasów.

Działalność finansowa:

- wyższe koszty odsetkowe,
- ujemne różnice kursowe, z których większość jest związana z różnicami kursowymi które powstały po dewaluacji rubla białoruskiego powstałymi w związku z zadłużeniem w euro (z czego znaczna część do Grupy PCC Consumer Products)

Do dnia podpisania sprawozdania finansowego nie stwierdzono innych zdarzeń mających istotny wpływ na działalność Spółki.

2.7. PRZEWIDYWANY ROZWÓJ JEDNOSTEK GRUPY KAPITAŁOWEJ I OPIS PROGNOZOWANEJ SYTUACJI FINANSOWEJ

Główne kierunki rozwoju Grupy PCC Consumer Products Kosmet na chwilę obecną pozostają niezmiennione, przy czym nowy Zarząd jednostki dominującej dokona oceny aktualnej strategii w tych obszarach:

- Dalszy rozwój sprzedaży Private Label i Contract Manufacturing nakierowany na wypełnienie mocy produkcyjnych, w tym zaoferowanie naszym klientom możliwości produkcji kosmetyków spełniających normę GMP
- rozszerzenie skali eksportu marek własnych na rynkach krajów CIS (Wspólnota Niepodległych Państw)
- zwiększenie sprzedaży i osiągnięcie rentowności na sprzedaży profesjonalnych środków czyszczących dla przemysłu spożywczego i rolnictwa pod marką ROKO
- poprawa rentowności działalności na rynku białoruskim, zmiana strategii sprzedaży

W 2015 roku ze względu na wydłużenie czasu trwania inwestycji w rozbudowę zakładu w Brzegu Dolnym, nie było możliwości optymalizacji kosztów produkcji jednostki dominującej. Plan ten będziemy realizowali w 2016 roku. Zostały również podjęte działania mające uodpornić naszą działalność prowadzoną w Grodnie (Białoruś) na efekty dewaluacji i uzależnienie od lokalnego rynku.

Zarząd jednostki dominującej spodziewa się, że pomyślna realizacja strategicznych projektów i optymalizacja po stronie kosztów wytworzenia powinny w przyszłości poprawić jej sytuację finansową.

2.8. WAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU

W 2015 roku opracowano i wdrożono do praktyki przemysłowej szereg projektów z obszaru produktów chemii gospodarczej i przemysłowej. Najważniejszymi dla działalności Grupy były następujące projekty:

- żele do zmywarek bez fosforanów,
- płyn do prania z certyfikatem Eco Label,
- płyny do czyszczenia nie spływające z powierzchni,
- linia produktów profesjonalnych do zastosowań w sektorze HoReCa (hotele, restauracje, catering).

W kolejnych latach nadal będziemy kontynuować intensywne działania w zakresie badań i rozwoju.

2.9. OMÓWIENIE PODSTAWOWYCH WIELKOŚCI EKONOMICZNO-FINANSOWYCH

Przedstawione poniżej wybrane dane finansowe i operacyjne opracowano na podstawie rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej PCC Consumer Products Kosmet za 2015 rok.

Podstawowe dane finansowe Grupy Kapitałowej PCC Consumer Products Kosmet za lata 2014-2015 kształtowały się następująco:

Tabela 3. Podstawowe dane finansowe

Dane w tys. Zł	2015	2014	Dynamika
Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów oraz usług	133 726,8	147 814,5	-9,5%
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	22 245,6	26 725,8	-16,8%
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	-1 821,2	944,7	-292,8%
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	-7 087,5	-2 684,1	164,1%
Zysk (strata) netto	-7 202,2	-2 956,6	143,6%
Aktywa			
Aktywa razem	105 396,5	101 973,2	3,4%
Aktywa trwałe	49 372,6	42 952,5	14,9%
Aktywa obrotowe	56 023,9	59 020,7	-5,1%
Zobowiązania razem	94 901,6	90 762,1	4,6%

Zobowiązania długoterminowe	20 681,5	28 262,5	-26,8%
Zobowiązania krótkoterminowe	73 916,7	62 145,6	18,9%
Kapitał własny	6 704,7	7 957,5	-15,7%
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej			
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	2 014,5	6 293,9	-68,0%
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-11 384,4	-15 229,0	-25,2%
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	4 318,9	14 402,5	-70,0%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec roku obrotowego	1 604,2	6 655,2	-75,9%

Analiza rachunku zysków i strat

Przychody

Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów oraz usług wyniosły w 2015 roku 133,7 mln zł – 9,5% mniej niż w roku ubiegłym.

Tabela 4. Struktura i dynamika przychodów ze sprzedaży

Dane w tys. Zł	2015	2014	Dynamika
Przychody ze sprzedaży	133 726,8	147 814,5	-9,5%
Przychody ze sprzedaży produktów	131 169,8	145 218,8	-9,7%
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	2 557,0	2 595,7	-1,5%
Udział %	2015	2014	Zmiana
Przychody ze sprzedaży - struktura	100,00%	100,00%	
Przychody ze sprzedaży produktów	98,1%	98,2%	-0,1 p.p.
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	1,9%	1,8%	+0,1 p.p.

Pozostałe przychody operacyjne wyniosły w 2015 roku 1 447,0 tys. zł, tj. o 360,9 tys. zł mniej niż w roku poprzednim. Na wartość tę składały się przede wszystkim pozycje wynikające z: nadwyżek inwentaryzacyjnych (1 057,9 tys. zł); otrzymane odszkodowania (61,1 tys. zł); dotacje (50,6 tys. zł).

Przychody finansowe osiągnęły w 2015 roku poziom 1 059,4 tys. zł, w porównaniu do 339,0 tys. zł osiągniętych w poprzednim roku. Największymi pozycjami były w tym przypadku przychody z tytułu odsetek (16,6 tys. zł) oraz różnice kursowe (1 042,8 tys. zł).

Koszty

Koszt sprzedanych produktów, towarów i materiałów Grupy Kapitałowej wyniósł w 2015 roku 111,5 mln zł i spadł w porównaniu z rokiem 2014 o 7,9%. Zysk brutto ze sprzedaży był niższy o 4,5 mln zł w porównaniu do poprzedniego roku i jest efektem niższego poziomu sprzedaży oraz obniżeniu wskaźnika marży brutto względem sprzedaży. Koszty sprzedaży poniesione w 2015 roku wyniosły 15,4 mln zł i były o 2,1 mln zł niższe niż w 2014 roku. Koszty ogólnego zarządu były równe w 2015 roku 7,5 mln zł, czyli zbliżone do poprzedniego roku.

Tabela 5. Struktura kosztów według rodzaju

Dane w tys. zł	2015	Udział
amortyzacja	1 985,9	1,5%
zużycie materiałów i energii	91 607,9	69,2%
usługi obce	17 050,6	12,9%
podatki i opłaty	597,4	0,5%
wynagrodzenia	13 881,5	10,5%
ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	3 641,4	2,7%
pozostałe koszty rodzajowe	3 688,2	2,8%
Razem koszty według rodzaju	132 452,9	100,0%

W Grupie Kapitałowej PCC Consumer Products Kosmet największą pozycją kosztową jest zużycie materiałów i energii, która stanowiła w 2015 roku 69,2% wszystkich kosztów rodzajowych. Kolejnymi pozycjami są usługi obce oraz wynagrodzenia.

Pozostałe koszty operacyjne wyniosły w 2015 roku 2.545,0 tys. zł, co stanowiło nieznaczny spadek tej grupy kosztów w stosunku do 2014 roku. Najważniejszymi pozycjami były tutaj niedobory i szkody (1.216,9 tys. zł) oraz odpisy aktualizujące wartość aktywów niefinansowych (821,8 tys. zł).

Koszty finansowe osiągnęły w 2015 roku wartość 6.393,6 tys. zł (tj. o 57,3% więcej niż w analogicznym okresie roku ubiegłego). Na koszty te składały się w głównej mierze: straty z tytułu różnic kursowych (3.958,3 tys. zł), odsetki od pożyczek, kredytów, leasingu finansowego i innych (2.162,5 tys. zł), odsetki i prowizje bankowe (209,6 tys. zł).

Analiza aktywów i pasywów

Aktywa

Na dzień 31 grudnia 2015 roku suma aktywów Grupy Kapitałowej PCC Consumer Products Kosmet wyniosła 105,4 mln zł i wzrosła o 3,4% w stosunku do roku 2014. Największą pozycję aktywów, tj. 53,2% stanowiły aktywa obrotowe. 32,5% stanowiły należności z tytułu dostaw i usług (34,3 mln zł), 16,3% stanowiły zapasy (17,2 mln zł), w tym największe pozycje to materiały i produkty gotowe. Aktywa trwałe stanowiły 46,8% aktywów ogółem. Wśród nich zdecydowana większość to rzeczowe aktywa trwałe, w tym budynki i budowle (24,8 mln zł), urządzenia techniczne i maszyny (6,5 mln zł), oraz środki trwałe w budowie (15,2 mln zł).

Tabela 6. Struktura najważniejszych pozycji aktywów

Dane w tys. zł	2015	Udział
Aktywa razem, w tym:	105 396,5	100,0%
Aktywa trwałe, w tym:	49 372,6	46,8%
Rzeczowe aktywa trwałe	48 902,7	46,4%
Inwestycje długoterminowe	0,0	0,0%
Aktywa obrotowe, w tym:	56 023,93	53,2%
Zapasy	17 164,7	16,3%
Należności z tytułu dostaw i usług	34 284,4	32,5%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1 604,2	1,5%

Pasywa

W strukturze pasywów Grupy Kapitałowej PCC Consumer Products Kosmet 6,4% stanowił kapitał własny, którego wartość na koniec 2015 roku wyniosła 6,7 mln zł. Kapitał własny był niższy o 1,3 mln zł w porównaniu do roku poprzedniego.

Zobowiązania posiadały 90% udział w łącznej sumie pasywów, z czego 20,7 mln zł to zobowiązania długoterminowe, których najważniejszym elementem były zobowiązania z tytułu pożyczek i kredytów. 70,1% sumy bilansowej to zobowiązania krótkoterminowe w wysokości 73,9 mln zł. Najwyższą pozycją w tej grupie były zobowiązania z tytułu dostaw i usług (33,6 mln zł) oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe (40,2 mln zł).

Tabela 7. Struktura najważniejszych pozycji pasywów

Dane w tys. zł	2015	Udział
Pasywa razem, w tym:	105 396,5	100,0%
Zobowiązania razem, w tym:	94 901,6	90,0%
Zobowiązania długoterminowe, w tym:	20 681,5	19,6%
Długoterminowe pożyczki i kredyty bankowe	11 384,7	10,8%
Inne zobowiązania finansowe	4 717,9	4,5%

Zobowiązania krótkoterminowe, w tym:	73 916,7	70,1%
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	33 624,7	31,9%
Pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	40 208,8	38,2%
Kapitał własny, w tym:	6 704,7	6,4%
Kapitał podstawowy	19 272,8	18,3%
Zysk/Strata netto	-7 202,2	-6,8%
Ujemna wartość firmy jednostek podporządkowanych	2 226,9	2,1%
Kapitał własny udziałowców mniejszościowych	0,00	0,0%

Analiza przepływów pieniężnych

Stan środków pieniężnych na koniec 2015 roku wyniósł w Grupie PCC Consumer Products Kosmet 1.604,2 tys. zł i spadł w ciągu ostatniego roku o 5.051,0 tys. zł.

Grupa PCC Consumer Products Kosmet osiągnęła w 2015 roku dodatnie saldo przepływów pieniężnych netto z działalności operacyjnej równe 2.014,5 tys. zł.

W 2015 roku saldo przepływów środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej było ujemne i wyniosło 11.384,4 tys. zł. Największy wpływ na saldo miały prowadzone inwestycje w majątek trwały w ramach Grupy.

Grupa PCC Consumer Products Kosmet wykazała w 2015 roku dodatnie saldo przepływów środków pieniężnych z działalności finansowej w wysokości 4.318,9 tys. zł – głównie były to wpływy z zaciągniętych kredytów i pożyczek oraz emisji obligacji.

W okresie objętym sprawozdaniem Grupa Kapitałowa PCC Consumer Products Kosmet posiadała płynność finansową i wykazywała pełną zdolność do wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań wobec innych podmiotów, zarówno z tytułu dostaw i usług, jak i z tytułu kredytów, obligacji oraz pożyczek.

Wskaźniki finansowe i niefinansowe

Za pomocą analizy wskaźnikowej dokonano syntetycznej oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej Grupy PCC Consumer Products Kosmet. Na potrzeby analizy wybrano podstawowe wskaźniki z obszaru rentowności, płynności, sprawności działania (efektywności) oraz struktury kapitałowej (zadłużenia). Wartości tych wskaźników dla Spółki w latach 2014-2015 kształtowały się następująco:

Tabela 8. Wskaźniki ekonomiczno – finansowe

	Nazwa wskaźnika i sposób obliczenia	2015	2014
I.	Wskaźniki rentowności		
1	Rentowność na sprzedaży brutto: % <i>wynik brutto na sprzedaży x 100</i> <i>przychody ze sprzedaży</i>	16,6	18,1
2	Rentowność sprzedaży netto: % <i>wynik finansowy netto x 100</i> <i>przychody ze sprzedaży</i>	-5,4	-2,0
3	Rentowność majątku: % <i>wynik finansowy netto x 100</i> <i>aktywa razem</i>	-6,8	-2,9
4	Rentowność kapitału własnego: % <i>wynik finansowy netto x 100</i> <i>kapitał własny</i>	-107,4	-37,2
II.	Wskaźniki płynności		
5	Bieżąca płynność finansowa:		

	<i>aktywa obrotowe</i>	0,8	0,9
	<i>zobowiązania krótkoterminowe</i>		
6	Szybka płynność finansowa: <i>aktywa obrotowe – zapasy</i> <i>zobowiązania krótkoterminowe</i>	0,5	0,7
III. Wskaźniki efektywności			
7	Szybkość inkasa należności w dniach: <i>stan należności z tytułu dostaw i usług x 365</i> <i>przychody ze sprzedaży</i>	94	85
8	Szybkość spłaty zobowiązań w dniach: <i>stan zobowiązań z tytułu dostaw i usług x 365</i> <i>koszty działalności podstawowej</i>	91	80
9	Szybkość obrotu zapasami w dniach: <i>stan zapasów x 365</i> <i>koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów</i>	56	39
IV. Wskaźniki zadłużenia			
10	Stopa ogólnego zadłużenia: % <i>zobowiązania ogółem x 100</i> <i>pasywa ogółem</i>	90,0	89,0
11	Zadłużenie kapitału własnego: <i>zobowiązania ogółem</i> <i>kapitał własny</i>	14,2	11,4
12	Pokrycie aktywów trwałych kapitałem stałym: <i>kapitał własny + zobowiązania długoterminowe</i> <i>aktywa trwałe</i>	0,6	0,8

Analizując powyższe wskaźniki można zauważyć następujące zmiany:

- spadek wskaźnika rentowności na sprzedaży brutto wynika z większej dynamiki spadku przychodów w porównaniu do kosztów sprzedanych produktów, towarów
- pogorszenie wartości pozostałych wskaźników rentowności w porównaniu z poprzednim rokiem, jest efektem odnotowania straty netto w 2015 roku, wyższej niż w poprzednim roku
- wskaźnik płynności bieżącej uległ pogorszeniu ze względu na wyższą dynamikę wzrostu zobowiązań krótkoterminowych w porównaniu do aktywów obrotowych, z kolei wskaźnik płynności szybkiej uległ pogorszeniu również ze względu na zwiększenie stanu zapasów
- cykl konwersji gotówki pogorszył się z 44 dni w 2014 roku i wyniósł 59 dni w 2015 roku, przede wszystkim ze względu na pogorszenie wskaźnika rotacji zapasów
- Wzrost stopy zadłużenia ogółem, zadłużenia kapitału własnego wynika ze wzrostu wartości zobowiązań (w szczególności długu oprocentowanego) oraz spadkowi poziomemu kapitału własnego
- wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałem stałym uległ pogorszeniu głównie ze względu na zmianę struktury zobowiązań na bardziej krótkoterminowe

2.10. INNE ISTOTNE INFORMACJE**Tabela 9. Przeciętne zatrudnienie w podziale na grupy zawodowe:**

Wyszczególnienie	01.01.2015 31.12.2015	01.01.2014 31.12.2014
Pracownicy produkcyjni	264	291
Pracownicy nieprodukcyjni	122	122
Razem	386	413

W roku 2015 przeciętne zatrudnienie w Grupie wyniosło 386 osób. Spadła liczba pracowników produkcyjnych, co jest głównie efektem niższej sprzedaży.

2.11. INSTRUMENTY FINANSOWE**Tabela 10. Podstawowe ryzyka związane ze stosowanymi instrumentami finansowymi**

Rodzaj instrumentu	Ryzyko					
	Zmiany ceny	Kredytowe	Utraty płynności finansowej	Zmiany kursu walut	Zmiany stopy procentowej	Inflacji
Środki pieniężne w walucie lokalnej						TAK
Środki pieniężne w walutach obcych				Tak		
Należności handlowe w walutach lokalnych i walutach obcych		Tak	Tak	Tak		
Zobowiązania handlowe w walucie lokalnej i walutach obcych			Tak	Tak		
Obligacje, pożyczki otrzymane (stała stopa procentowa)			Tak	Tak		
Kredyty, pożyczki, leasingi otrzymane (zmienna stopa procentowa)			Tak	Tak	Tak	

W przyszłości spółki z Grupy mogą zacząć stosować również inne instrumenty finansowe i profil ryzyka może ulegać zmianie. Przed podjęciem decyzji o zastosowaniu instrumentu finansowego, poszczególne spółki Grupy analizują potencjalne korzyści i ryzyka związane z zastosowaniem rozważanego instrumentu finansowego. Istotny jest również fakt, że spółki starają się minimalizować wpływ potencjalnych ryzyk w przypadku ich materializacji. W przypadku ryzyka kredytowego jest to wprowadzenie procedur oceny ryzyka kredytowego dla klientów i odpowiednie zabezpieczenie w należności w formie ubezpieczenia lub innych instrumentów pozwalających zabezpieczyć ww. ryzyko. Ryzyko utraty płynności finansowej jest ograniczane poprzez cykliczny proces planowania płynności zarówno krótko-, jak i długoterminowej. W przypadku ryzyka zmiany kursu walut, krótkoterminowo Spółki w grupie starają się optymalizować warunki cenowe zakupu waluty, długoterminowo mają możliwość renegotjacji kontraktów zarówno po stronie dostawców, jak i odbiorców, a także dążą do

zbalansowania przepływów walutowych po stronie zakupowej i sprzedażowej. Ryzyko inflacji jest ograniczane poprzez lokowanie wolnej gotówki na oprocentowanych lokatach bankowych, lub spłatę zobowiązań odsetkowych o charakterze odnawialnym.

Informacje o posiadanych przez Grupę na dzień bilansowy instrumentach finansowych zostały przedstawione w informacji dodatkowej w sprawozdaniu finansowym.

2.12. OPIS ISTOTNYCH CZYNNIKÓW RYZYKA I ZAGROŻEŃ

Czynniki ryzyka związane działalnością grupy kapitałowej PCC Consumer Products Kosmet można podzielić na dwie grupy:

A. CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZNE Z DZIAŁALNOŚCIĄ GRUPY

DZIAŁALNOŚĆ PRODUKCYJNA SPÓŁEK Z GRUPY MOŻE ZOSTAĆ ZAKŁÓCONA

Działalność produkcyjna Spółek z Grupy może zostać zakłócona w wyniku szeregu zdarzeń będących w znacznej mierze poza ich kontrolą, a w szczególności w wyniku: strajków, akcji protestacyjnych, sporów zbiorowych, wypadków przy pracy, kradzieży na terenie zakładu lub na terenie zakładów istotnych kontrahentów Spółki, braków dostaw lub wystąpienia opóźnień w dostawach surowców i energii do produkcji, a także wystąpienia takich zdarzeń jak: klęski żywiołowe, ataki terrorystyczne, akty sabotażu. Ponadto, przedłużająca się przez dłuższy okres czasu niekorzystna pogoda może spowodować okresowe trudności transportowe i opóźnienia w dostawach.

Nadto istotne uszkodzenia obiektów Emitenta, skutkujące krótkoterminowymi lub długotrwałymi przerwami w działalności, z powodu konieczności przeprowadzenia napraw lub likwidacji skutków, mogą wywrzeć niekorzystny wpływ na działalność Emitenta.

Ponadto Spółki z Grupy ograniczają ekonomiczne skutki wymienionych powyżej ryzyk, ubezpieczając się od ich wystąpienia. Należy jednak zaznaczyć, że pomimo podjęcia szeregu działań zabezpieczających umowy ubezpieczeniowe zawierają również szereg wyłączeń oraz franszyzy redukcyjne. Nie ma pewności, że posiadane ubezpieczenia wystarczą na pokrycie wszystkich ewentualnych strat i utraconych zysków.

Grupa rozwija swoją działalność na terenach krajów, które uznawane są za obciążone ryzykiem politycznym. Z uwagi na to, spółki z Grupy są narażone na takie sytuacje jak: ograniczenia swobody korzystania z przysługujących jej praw własności, zmiany aktów prawnych uniemożliwiających wykonanie kontraktu, ogłoszenie moratorium płatniczego, uniemożliwienie transferu należności.

WZROST KOSZTÓW DZIAŁALNOŚCI

Wpływ na wyniki finansowe Grupy ma szereg czynników niezależnych od niej m.in.: wzrost cen surowców, energii, usług transportowych, wzrost kosztów świadczeń pracowniczych czy zmiany podatkowe.

W sytuacji, kiedy takiemu wzrostowi kosztów nie będzie towarzyszył jednoczesny wzrost przychodów istnieje ryzyko pogorszenia sytuacji finansowej Grupy oraz perspektyw jej rozwoju. Przeciwdziałając i minimalizując skutki wskazanych wyżej czynników poszczególne Spółki z Grupy dążą do zawierania umów długoterminowych z kluczowymi dostawcami surowców, energii czy usług transportowych. Umowy takie pozwalają na zagwarantowanie stałych cen w najbliższej przyszłości lub zawierają precyzyjnie określone mechanizmy i zasady określające możliwość wzrostu cen w przewidywalnej przyszłości. Wskazane działania Spółki powinny pozytywnie wpływać na przyszłe wyniki finansowe i jej rentowność.

UZALEŻNIENIE OD GŁÓWNEGO ODBIORCY

Głównych kilku odbiorców Spółek z Grupy stanowi kilkadziesiąt procent całości przychodów. W przypadku wycofania się takiego głównego odbiorcy z kontaktów handlowych ze Spółką istnieje ryzyko istotnego i negatywnego wpływu takiej sytuacji na jej wyniki finansowe. W celu uniknięcia takiej sytuacji Spółka ze szczególną starannością i dbałością realizuje współpracę ze swoim głównym odbiorcą, mając na względzie jej stabilizację i utrzymywanie jako korzystnej dla obu stron. Zabezpieczeniem interesów

Spółki jest także prowadzona polityka indywidualnego kontraktowania poszczególnych produktów z odbiorcą, co oznacza, że ewentualne wycofanie się odbiorcy z jednego kontraktu nie skutkuje utratą zamówień na pozostałe produkty. Ponadto, produkty dostarczane przez Spółkę w ramach kontraktów zawieranych z głównym odbiorcą, nawet w ramach jednej kategorii (np. kategorii płynów do płukania tkanin), to wyroby zróżnicowane cenowo i jakościowo, to jest zaliczane są do produktów klasy premium i do klasy economy, co z uwagi szeroki wachlarz oferty Spółki zdecydowanie podwyższa bezpieczeństwo trwałości każdego z kontraktów zawieranych z głównym odbiorcą.

Minimalizowanie przedmiotowego ryzyka powinno następować przede wszystkim w drodze takiego ukształtowania portfela odbiorców, który zapewni jego dywersyfikację w takim stopniu, że ewentualna utrata pojedynczego odbiorcy nie będzie miała istotnego wpływu na sytuację finansową Spółki i perspektywy jej rozwoju. Zamiarem Spółek z Grupy jest, aby nowe moce produkcyjne, jakie będą dostępne po oddaniu zakładu produkcyjnego do eksploatacji (zarówno w Brzegu Dolnym, jak i w Grodnie), były w znacznym zakresie przeznaczane na realizację nowych kontraktów dla różnych odbiorców w celu znacznego zmniejszenia ryzyka uzależnienia Emitenta od głównych odbiorców. Szczególną uwagę Grupa poświęca działaniom zmierzającym do zwiększenia sprzedaży eksportowej, pozyskiwanie nowych odbiorców krajowych, przede wszystkim sieci handlowych oraz pozyskiwanie nowych klientów z obszaru Contract Manufacturing. Oceniając ryzyko uzależnienia od jednego odbiorcy trzeba zawsze pamiętać i podkreślać, że dynamiczny rozwój największej Spółki z Grupy w ostatnich latach, w dużej mierze, odbywał się m.in. dzięki szybkiemu rozwojowi kluczowego partnera handlowego,

KARY UMOWNE

Wiele umów z zawieranych przez Spółki z Grupy, szczególnie z kluczowymi klientami, zawierają postanowienia o karach umownych za nie wykonanie lub nienależyte wykonanie umowy, których wysokość może być znaczna. Konieczność zapłaty wysokich kar umownych mogłaby negatywnie wpłynąć na sytuację finansową Spółki i perspektywy jego rozwoju.

Spółki z Grupy starają się realizować strategię powtarzalnej jakości produktów, wysokich standardów produkcji oraz optymalnej logistyki i terminowości dostaw. W dotychczasowej działalności Spółek przypadki zapłaty kar umownych w wyniku nie wykonania lub nienależytego wykonania umowy zawartej z odbiorcą były sporadyczne, a z uwagi na wysokość kar umownych, ich zapłacenie nie miało wpływu na wyniki finansowe. Nie wyklucza to jednak na przyszłość ryzyka zapłaty wysokich kar umownych, jeżeli nie wykonanie lub nienależyte wykonanie umowy zawartej z odbiorcą, będzie spowodowane czynnikami niezależnymi od Spółki (utrata źródeł dostaw surowców, przerwy w dostawie energii, itd.).

ZAGROŻENIE ŻYCIA LUB ZDROWIA KONSUMENTÓW

Spółki z Grupy są producentami lub dystrybutorami środków higieny osobistej oraz środków czyszczących, których użycie w sposób niezgodny z przeznaczeniem bądź wystąpienie na etapie produkcji zanieczyszczenia mikrobiologicznego może rodzić ryzyko zagrożenia zdrowia lub życia konsumentów. Wystąpienie takiej sytuacji mogłoby mieć istotny wpływ na reputację Spółki, a także wiązać się z koniecznością zapłaty wysokich kar lub odszkodowań oraz powodować utratę lub ograniczenie zamówień. Taka sytuacja mogłaby mieć negatywny wpływ na wyniki finansowe i perspektywy rozwoju grupy kapitałowej.

Spółki chcąc zminimalizować ryzyko wystąpienia takich przypadków wprowadziły systemy kontroli jakości stale je doskonaląc. Działania te minimalizują, ale nie wykluczają ryzyko wystąpienia zagrożenia zdrowia lub życia konsumentów.

AWARIA LINII PRODUKCYJNYCH

W zakładach produkcyjnych Spółek Grupy znajduje się wiele linii produkcyjnych. Park maszynowy jest systematycznie modernizowany, urządzenia zużyte zastępowane są nowymi. Nie można jednak wykluczyć ryzyka awarii lub uszkodzenia całej linii lub kluczowego jej elementu, co może spowodować wyłączenie całej linii z produkcji. Taka sytuacja może spowodować opóźnienia lub przerwy w dostawach produktów wyrobów do kontrahentów i w konsekwencji prowadzić do konieczności zapłaty kar umownych a nawet utraty posiadanych kontraktów, co będzie powodować zmniejszenie przychodów Spółki i pogorszenie jego wyników finansowych.

W celu zapobiegania takim sytuacjom i minimalizowania skutków awarii linii produkcyjnych Spółka dysponuje dobrze zorganizowanym zapleczem technicznym (przeszkoleni i doświadczeni pracownicy techniczni oraz niezbędny zapas części zamiennych lub zapasowych urządzeń) pozwala to w maksymalny sposób skrócić czas ewentualnych przestoju w przypadku awarii, ale także w elastyczny sposób modernizować i remontować posiadany park maszynowy.

AWARIA SPRZĘTU LUB OPROGRAMOWANIA KOMPUTEROWEGO

W procesie zarządzania przedsiębiorstwem Spółki Grupy wykorzystują systemy informatyczne. Nie można wykluczyć powstania sytuacji, w której awarii ulegnie cały lub istotny element takiego systemu. Zaistnienie takiej sytuacji może poważnie ograniczyć lub utrudnić funkcjonowanie przedsiębiorstwa przez zakłócenie procesów zarządzania.

Przeciwdziałając wystąpieniu takiego ryzyka Spółki z Grupy podejmują działania zapewniające rozwój i wykorzystywanie najnowocześniejszych technologii informatycznych.

OKRESOWA UTRATA PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ

Spółki z Grupy finansują swoją działalność, w przeważającym zakresie, z wpływów pochodzących z bieżącej działalności. W uzupełniającym zakresie korzystają one z finansowania w drodze kredytów bankowych, zawartych umów factoringowych, emisji obligacji oraz pożyczek wewnątrzgrupowych. Na dzień sporządzenia niniejszego Dokumentu nie ma przesłanek wskazujących na możliwość wystąpienia trudności z zabezpieczeniem przez Spółki finansowania bieżącego ich działalności. Nie można jednak całkowicie wyeliminować ryzyka pojawienia się takich problemów w przyszłości. W skrajnym przypadku, w celu zaspokojenia swoich zobowiązań, Spółki mogą być zmuszone do szukania pomocy u swojego właściciela (pozyskanie pożyczki właścicielskiej) lub rozważyć sprzedaż części posiadanego majątku, aby zaistniałe problemy w zaspokojeniu bieżącego finansowania działalności nie wpłynęły negatywnie na prowadzoną przez nie działalność gospodarczą.

NIESPŁACONE NALEŻNOŚCI OD ODBIORCÓW

Spółki z Grupy prowadzą sprzedaż produktów z odroczonym terminem płatności, w wyniku czego istnieje ryzyko nieotrzymania od odbiorców należności za dostarczone produkty i usługi. W celu zminimalizowania ryzyka niezapłacenia należności lub ryzyka zapłacenia tych należności przez odbiorcę po terminie, Spółki przed podpisaniem umowy sprawdzają wiarygodność odbiorcy, w podpisywanej umowie precyzyjnie określa terminy i sposób zapłaty należności. Ponadto Spółki prowadzą bieżący monitoring należności przez swoje służby finansowe lub Zarząd. Nie sposób jednak wykluczyć, możliwość, że któraś ze Spółek z Grupy zostanie narażona na problemy finansowe spowodowane niezapłaceniem lub nieterminową spłatą znacznych kwot należności przez jednego czy kilku odbiorców, co może mieć wpływ na sytuację finansową i perspektywy rozwoju grupy kapitałowej.

RYZYKO ZWIĄZANE Z FINANSOWANIEM BIEŻĄCYM DZIAŁALNOŚCI I DŹWIGNIĄ FINANSOWĄ

Spółki z Grupy finansują swoją działalność, w przeważającym zakresie, z wpływów pochodzących z bieżącej własnej działalności produkcyjnej oraz korzystają z finansowania w postaci kredytu bankowego, obligacji, leasingów i faktoringu. Spółki z Grupy ponoszą ryzyko związane z dźwignią finansową. W przypadku istotnego pogorszenia rentowności działalności, istnieje prawdopodobieństwo wystąpienia problemów z obsługą długu i finansowaniem bieżącej działalności. Na dzień sporządzenia niniejszego Sprawozdania nie ma przesłanek wskazujących na możliwość wystąpienia trudności z zabezpieczeniem przez Spółki z Grupy finansowania bieżącego działalności i obsługi długu. Nie można jednak całkowicie wyeliminować ryzyka pojawienia się takich problemów w przyszłości. W skrajnym przypadku, w celu zaspokojenia swoich zobowiązań, Grupa może być zmuszona do szukania pomocy u swojego właściciela (pozyskanie pożyczki właścicielskiej/podniesienia kapitału) lub rozważyć sprzedaż części posiadanego majątku, aby zaistniałe problemy w zaspokojeniu bieżącego finansowania działalności nie wpłynęły negatywnie na działalność gospodarczą prowadzoną przez Grupę.

SKUTKI OPÓŹNIEŃ W REALIZACJI PROWADZONEJ INWESTYCJI

Kluczową inwestycją Grupy była modernizacja i rozbudowa infrastruktury oraz zdolności produkcyjnych w Brzegu Dolnym. Ze względu na ograniczenie dostępnych mocy produkcyjnych, Emitent miał

problemy z obsługą zamówień pochodzących od posiadanych klientów Emitenta i nie mogła pozyskiwać nowych kontraktów. W przyszłości może mieć to wpływ na pozycję rynkową Emitenta oraz opóźnienie w dochodzeniu do pełnego wykorzystania dostępnych mocy produkcyjnych, a więc w efekcie na bieżące wyniki finansowe.

RYZIKO ZWIĄZANE Z REALIZACJĄ PROJEKTÓW STRATEGICZNYCH

Emitent i jego spółki zależne prowadzą projekty, które mogą mieć istotny wpływ na wyniki finansowe Grupy oraz poszczególnych podmiotów wchodzących w jej skład. Wszystkie te projekty są na bieżąco monitorowane przez Zarządy poszczególnych spółek, a ich wyniki są na bieżąco analizowane oraz oceniane. Nie można ograniczyć w pełni wszystkich czynników negatywnie wpływających na efekt podejmowanych działań, jednak prowadzona jest aktywna selekcja projektów i podejmowane są odpowiednie działania korygujące w przypadku braku realizacji założeń strategicznych tych projektów.

ZWIĘKSZENIE POZIOMU ZADŁUŻENIA MOŻE MIEĆ WPŁYW NA ZDOLNOŚĆ PCC CONSUMER PRODUCTS KOSMET SP. Z O.O. I OOO PCC CONSUMER PRODUCTS NAVIGATOR DO OBSŁUGI ZOBOWIĄZAŃ Z TYTUŁU OBLIGACJI

PCC Consumer Products Kosmet sp. z o.o. jest zobowiązana do wykupu obligacji korporacyjnych:

- W 2016 roku Spółka planuje dokonać wykupu obligacji serii A i B, który zaplanowany jest na 05 maja 2016 roku.
- W 2017 roku Spółka planuje dokonać wykupu obligacji serii C, który zaplanowany jest na 05 listopada 2017 roku.
- W zależności od emisji kolejnych serii obligacji korporacyjnych, Spółka będzie zobowiązana do regulowania zobowiązań z tytułu obligacji.

OOO PCC Consumer Products Navigator jest zobowiązana do wykupu obligacji korporacyjnych:

- Spółka planuje dokonać wykupu obligacji objętych przez BPS Sberbank, których wykup jest rozłożony na lata 2016-2017.

B. CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z OTOCZENIEM, W JAKIM SPÓŁKI Z GRUPY PROWADZĄ DZIAŁALNOŚĆ

KONSEKWENCJE ZMIAN W SYSTEMEM PODATKOWYM I ZMIAN REGULACJI PRAWNYCH

Elementem, który może wystąpić w każdym rodzaju działalności, są ewentualnie zmiany w prawodawstwie, w tym także występujące rozbieżności pomiędzy przepisami ustaw a przepisami prawa wykonawczego. Nie można wykluczyć, że ewentualne zmiany przepisów prawa będą powodować wystąpienie negatywnych skutków dla działalności prowadzonej przez Spółki z Grupy.

RYZIKO ZMIANY KURSÓW WALUTOWYCH

Główne surowce wykorzystywane przez Spółki z Grupy do produkcji pochodzą z importu bądź ich ceny są ustalane w walutach obcych. Jednocześnie stosunkowo niewielka część sprzedaży trafia na rynki zagraniczne. Niektóre ze Spółek posiadają ponadto kredyty walutowe. Sytuacja taka powoduje, że Spółki z Grupy narażone są na ryzyko zmiany kursów walutowych.

RYZIKO ZMIANY STÓP PROCENTOWYCH

Spółki z Grupy korzystają z finansowania zewnętrznego i w związku z tym jest stroną umów finansowych, z których część oparta jest na zmiennej stopie procentowej. W związku z powyższym jest narażony na ryzyko zmiany stóp procentowych, m. in. w odniesieniu do już zaciągniętych kredytów, jak również w przypadku zaciągania nowego lub refinansowania istniejącego zadłużenia.

GRUPA PROWADZI DZIAŁALNOŚĆ NA RYNKU, KTÓRY CHARAKTERYZUJE SIĘ SILNYMI WAHANIAM I CEN SUROWCÓW

Spółki z Grupy narażone są na ryzyko zmiany cen głównych surowców. Spółki starają się przeciwdziałać tym zagrożeniom poprzez kontraktowanie kwartalne głównych surowców często ze stałą ceną. Nie

można jednak wykluczyć, że ewentualny duży wzrost cen surowców może krótkoterminowo negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe grupy kapitałowej.

RYZYO ZWIĄZANE Z PANUJĄCYMI TENDENCJAMI NA RYNKU

Istnieje ryzyko, iż w wyniku dynamicznych zmian na rynku kosmetycznym i produktów chemii gospodarczej lub profesjonalnej chemii dla przemysłu spożywczego i rolnictwa spadnie popyt na produkty oferowane przez Spółki z Grupy, co może przełożyć się na zmniejszenie przychodów ze sprzedaży oraz zysku netto. Aby zredukować to ryzyko Spółki z Grupy na bieżąco monitorują sytuację w branży, prowadzą prace badawczo-rozwojowe, a także wprowadzają do sprzedaży nowe produkty.

RYZYO ZWIĄZANE ZE WZROSTEM KONKURENCJI

Nasilenie działań konkurencyjnych na rynkach, na których działają spółki z Grupy, może mieć potencjalnie negatywny wpływ na sytuację finansową i wypracowywane wyniki. Ryzyko to ograniczane jest poprzez stosowanie nowoczesnej technologii, zatrudnianie wykwalifikowanej kadry oraz rygorystyczne przestrzeganie procedur produkcyjnych. Ponadto, wypracowana dzięki produktom najwyższej jakości reputacja Spółek Grupy oraz wieloletnia obecność na rynku pozwalają zmniejszać ryzyko związane z działaniami konkurencji. Spółki z Grupy ograniczają również to ryzyko poprzez rozwój sprzedaży na nowych rynkach i pozyskiwanie nowych klientów na rynkach, na których jest już obecny.

3. PODPIS PREZESA ZARZĄDU

Andrzej Przychodny

Prezes Zarządu

Brzeg Dolny, 21 kwietnia 2016r.