



**SPRAWOZDANIE
ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI
PCC Consumer Products Kosmet Sp. z o.o.
ZA ROK 2015**

SPIS TREŚCI

1.	WSTĘP	3
2.	PODSTAWOWE INFORMACJE O SPÓŁCE	3
2.1.	INFORMACJE PODSTAWOWE	3
2.2.	KAPITAŁ PODSTAWOWY	3
2.3.	UDZIAŁOWCY	3
2.3.1.	ZARZĄD	4
2.3.2.	INFORMACJE O STRUKTURZE ORGANIZACYJNEJ SPÓŁKI	4
2.3.3.	POWIĄZANIA KAPITAŁOWE	4
2.4.	ZDARZENIA ISTOTNIE WPŁYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI JAKIE NASTĄPIŁY W ROKU OBROTOWYM, A TAKŻE PO JEGO ZAKOŃCZENIU, DO DNIA ZATWIERDZENIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO	5
2.5.	PRZEWIDYWANY ROZWÓJ JEDNOSTKI I OPIS PROGNOZOWANEJ SYTUACJI FINANSOWEJ	6
2.6.	WAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU	6
3.	OMÓWIENIE PODSTAWOWYCH WIELKOŚCI EKONOMICZNO-FINANSOWYCH	7
3.1.	ANALIZA RACHUNKU ZYSKÓW I STRAT	8
3.2.	ANALIZA AKTYWÓW I PASYWÓW	9
3.3.	ANALIZA PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH	10
3.4.	WSKAŹNIKI FINANSOWE I NIEFINANSOWE	10
4.	INNE ISTOTNE INFORMACJE	12
4.1.	INSTRUMENTY FINANSOWE	12
4.2.	OPIS ISTOTNYCH CZYNNIKÓW RYZYKA I ZAGROŻEŃ	13
5.	PODPIS PREZESA ZARZĄDU	18

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 ujednolicony 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 sprawozdaniem finansowym.

2. PODSTAWOWE INFORMACJE O SPÓŁCE

2.1. INFORMACJE PODSTAWOWE

Nazwa (firma):	PCC Consumer Products Kosmet Sp. z o.o.
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

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.

W dniu 4 listopada 2013 roku, na podstawie uchwały Nadzwyczajnego Zgromadzenia Wspólników z dnia 3 października 2013 roku, zgodnie z postanowieniem Sądu Rejonowego dla Wrocławia-Fabryczna, dokonana została zmiana firmy Emitenta. Nowe brzmienie firmy Emitenta nawiązuje do udziału Emitenta w Grupie Kapitałowej PCC i brzmi: „PCC Consumer Products Kosmet Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością”. Ustalono także nowe logo Emitenta.

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

Czas trwania Spółki 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 Spółki, stanowiących 100% kapitału podstawowego i uprawniających do 100% głosów na Zgromadzeniu Wspólników Spółki.

2.3.1. 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.

2.3.2. INFORMACJE O STRUKTURZE ORGANIZACYJNEJ SPÓŁKI

Spółka w ramach swojej organizacji nie posiada struktury oddziałowej i przedstawicielskiej.

2.3.3. POWIĄZANIA KAPITAŁOWE

PCC Consumer Products Kosmet Sp. z o.o. jest częścią międzynarodowego koncernu PCC z siedzibą w Duisburgu (Niemcy). Emitent jest spółką zależną Grupy Kapitałowej PCC Consumer Products z siedzibą w Warszawie, zrzeszającą spółki należące do grupy PCC SE, produkujące dobra konsumenckie (FMCG). Strategią tak utworzonej Grupy jest dotarcie do konsumentów z szerokim portfolio produktów FMCG.

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

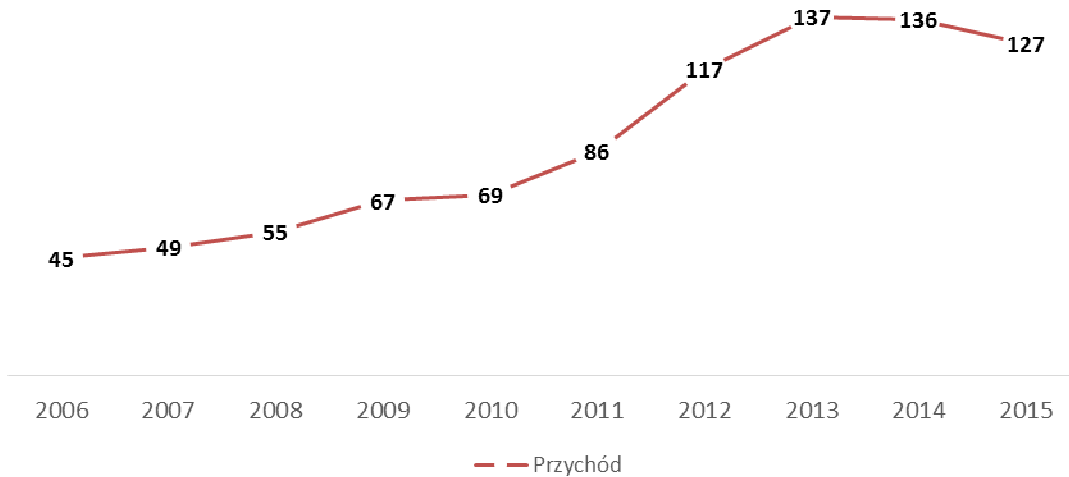
Tabela 1. Grupa Kapitałowa PCC Consumer Products Kosmet – kapitały i udziały

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	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.

2.4. ZDARZENIA ISTOTNIE WPLYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI JAKIE NASTĄPIŁY W ROKU OBROTOWYM, A TAKŻE PO JEGO ZAKOŃCZENIU, DO DNIA ZATWIERDZENIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

Wykres 1. Przychody 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 poziomem 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

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.

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 Kosmet.

Pozostała działalność operacyjna:

- ujemne saldo z tytułu inwentaryzacji zapasów.

Działalność finansowa:

- wyższe koszty odsetkowe.

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

2.5. PRZEWIDYWANY ROZWÓJ JEDNOSTKI I OPIS PROGNOZOWANEJ SYTUACJI FINANSOWEJ

Główne kierunki rozwoju PCC Consumer Products Kosmet na chwilę obecną pozostają niezmiennione, przy czym nowy Zarząd spółki 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

W 2015 roku ze względu na wydłużenie czasu trwania inwestycji, spółka nie miała możliwości optymalizacji kosztów produkcji. Plan ten będziemy realizowali w 2016 roku.

Zarząd Spółki spodziewa się, że pomyślna realizacja strategicznych projektów i optymalizacja po stronie kosztów wytworzenia powinny w przyszłości poprawić jej sytuację finansową. Spółka będzie korzystała również z finansowania pochodzącego z Grupy PCC w celu poprawy bieżącej płynności.

2.6. 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).

Spółka zamierza w kolejnych latach nadal kontynuować intensywne działania w zakresie badań i rozwoju.

3. OMÓWIENIE PODSTAWOWYCH WIELKOŚCI EKONOMICZNO-FINANSOWYCH

Przedstawione poniżej wybrane dane finansowe i operacyjne opracowano na podstawie rocznego sprawozdania finansowego PCC Consumer Products Kosmet Sp. z o.o. za 2015 rok.

Podstawowe dane finansowe PCC Consumer Products Kosmet Sp. z o.o. 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	126 816,5	135 450,5	-6,4%
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	18 964,5	22 397,9	-15,3%
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	- 2 352,2	1 036,0	-327,0%
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	- 4 219,3	130,6	-3330,7%
Zysk (strata) netto	-4 688,7	305,0	-1637,3%
Aktywa razem	102 128,0	92 569,7	10,3%
Aktywa trwałe	48 902,5	39 675,7	23,3%
Aktywa obrotowe	53 225,5	52 894,0	0,6%
Zobowiązania razem	84 609,9	77 624,7	9,0%
Zobowiązania długoterminowe	16 281,1	22 725,1	-28,4%
Zobowiązania krótkoterminowe	68 025,5	54 899,7	23,9%
Kapitał własny	16 109,1	13 797,9	16,8%
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	2 031,6	7 244,1	-72,0%
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	- 11 248,7	- 13 049,7	-13,8%
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	4 108,91	11 413,7	-64,0%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec roku obrotowego	1 235,2	6 343,3	-80,5%

3.1. ANALIZA RACHUNKU ZYSKÓW I STRAT

Przychody

Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów oraz usług wyniosły w 2015 roku 126,8 mln zł, co stanowi 1,0% spadek w porównaniu do roku ubiegłego.

Tabela 4. Struktura i dynamika przychodów ze sprzedaży

Dane w tys. Zł	2015	2014	Dynamika
Przychody ze sprzedaży	126 816,5	135 450,5	-6,4%
Przychody ze sprzedaży produktów	122 471,5	129 892,6	-5,7%
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	4 345,0	5 558,0	-21,8%
Udział %	2015	2014	Zmiana
Przychody ze sprzedaży - struktura	100,00%	100,00%	
Przychody ze sprzedaży produktów	96,57%	95,89%	+0,7 p.p.
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	3,43%	4,11%	-0,7 p.p.

Pozostałe przychody operacyjne wyniosły w 2015 roku 1 259,5 tys. zł, tj. o 111,4 tys. zł mniej niż w roku poprzednim. Na wartość tę składały się przede wszystkim pozycje wynikające z: przychodów z odzysku i nadwyżek inwentaryzacyjnych (1 057,9 tys. zł); rozwiązania rezerwy na należności przeterminowane (1,7 tys. zł); otrzymanych kar i odszkodowań (35,8 tys. zł); zwrotu kosztów (4,9 tys. zł); pozostałych przychodów operacyjnych (108,1 tys. zł);

Przychody finansowe osiągnęły w 2015 roku poziom 16,3 tys. zł, w porównaniu do 759,1 tys. zł osiągniętych w okresie porównywalnym poprzedniego roku. Na tę kwotę składały się przychody z tytułu odsetek (16,3 tys. zł).

Koszty

Koszt sprzedanych produktów, towarów i materiałów Spółki wyniósł w 2015 roku 107,9 mln zł i spadł w porównaniu z rokiem 2014 o 4,6%. Koszty sprzedaży poniesione w 2015 roku wyniosły 14,1 mln zł, wobec 14,9 mln zł w 2014 roku. Koszty ogólnego zarządu wyniosły w 2015 roku 6,0 mln zł i były wyższe o 0,5 mln zł w porównaniu do 2014 roku.

Tabela 5. Struktura kosztów według rodzaju

Dane w tys. zł	2015	Udział
amortyzacja	1 595,4	1,3%
zużycie materiałów i energii	86 988,5	69,8%
usługi obce	17 006,1	13,7%
podatki i opłaty	571,7	0,5%
Wynagrodzenia	12 397,6	10,0%
ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	3 125,4	2,5%
pozostałe koszty rodzajowe	2 867,6	2,3%
Razem koszty według rodzaju	124 552,4	100,0%

W PCC Consumer Products Kosmet największą pozycją kosztową jest zużycie materiałów i energii, która stanowiła w 2015 roku 69,8% wszystkich kosztów rodzajowych. Kolejnymi pozycjami są usługi obce oraz wynagrodzenia.

Pozostałe koszty operacyjne wyniosły w 2015 roku 2 486,0 tys. zł, co stanowiło wzrost tej grupy kosztów w stosunku do 2014 roku o 126,8 tys. zł. Najważniejszymi pozycjami były tutaj niedobory i szkody (1 216,9 tys. zł), utworzenie rezerwy na zapas produktów (450,1 tys. zł); utworzenie rezerwy na zapas materiałów i towarów (232,6 tys. PLN); odpisy aktualizujące wartość należności i roszczeń nieściągalnych (139,0 tys. zł) oraz pozostałe (410,6 tys. zł).

Koszty finansowe osiągnęły w 2015 roku wartość 1 883,4 tys. zł (tj. o 13% więcej niż w analogicznym okresie roku ubiegłego). Na koszty te składały się w głównej mierze: odsetki od pożyczek, kredytów, leasingu finansowego i innych (1 399,5 tys. zł), straty z tytułu różnic kursowych (211,2 tys. zł), prowizje, opłaty bankowe i z tytułu faktoringu, (łącznie 183,5 tys. zł), koszty emisji obligacji (53,6 tys. zł).

3.2. ANALIZA AKTYWÓW I PASYWÓW

Aktywa

Na dzień 31 grudnia 2015 roku suma aktywów PCC Consumer Products Kosmet wyniosła 102,1 mln zł i wzrosła o 9,6 mln zł w stosunku do roku 2014. Największą pozycję aktywów, tj. 51,1 % stanowiły aktywa obrotowe. 32,9% wartości aktywów stanowiły należności (33,6 mln zł), 15,1% stanowiły zapasy (15,4 mln zł), w tym największe pozycje to materiały i produkty gotowe.

Aktywa trwałe stanowiły 47,9% aktywów ogółem. Wśród nich zdecydowana większość to rzeczowy majątek trwały: środki trwałe (27,9 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:	102 128,0	100,0%
Aktywa trwałe, w tym:	48 902,5	47,9%
Rzeczowy majątek trwały	43 250,6	42,3%
Inwestycje długoterminowe	5 585,7	5,5%
Aktywa obrotowe, w tym:	53 225,5	51,1%
Zapasy	15 430,5	15,1%
Należności z tytułu dostaw i usług	33 636,5	32,9%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1 235,2	1,2%

Pasywa

W strukturze pasywów PCC Consumer Products Kosmet Sp. z o.o. 15,8% stanowił kapitał własny, którego wartość na koniec 2015 roku wyniosła 16,1 mln zł, główną jego pozycją jest kapitał podstawowy stanowiący 18,9% sumy bilansowej.

Zobowiązania posiadały 82,8% udział w łącznej sumie pasywów, z czego 16,3 mln zł to zobowiązania długoterminowe, a zobowiązania krótkoterminowe były równe 68,0 mln zł. Największymi pozycjami zobowiązań krótkoterminowych były zobowiązania z tytułu dostaw i usług (33,2 mln zł) oraz inne zobowiązania finansowe (22,4 mln zł), których główną pozycją są zobowiązania z tytułu faktoringu (21,8 mln zł).

Tabela 7. Struktura najważniejszych pozycji pasywów

Dane w tys. Zł	2015	Udział
Pasywa razem, w tym:	102 128,0	100,0%
Zobowiązania razem, w tym:	84 609,9	82,8%
Zobowiązania długoterminowe, w tym:	16 281,1	15,9%
Długoterminowe pożyczki i kredyty bankowe	11 384,7	11,1%
Pozostałe zobowiązania finansowe	3 345,2	3,3%
Zobowiązania krótkoterminowe, w tym:	68 025,5	66,6%
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	33 151,1	32,5%
Pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	34 829,9	34,1%
Kapitał własny, w tym:	16 109,1	15,8%
Kapitał podstawowy	19 272,8	18,9%
Zysk/Strata netto	-4 688,7	-4,6%

3.3. ANALIZA PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH

Stan środków pieniężnych na koniec 2015 roku wyniósł w PCC Consumer Products Kosmet Sp. z o.o. 1 235,2 tys. zł i spadł w ciągu 2015 roku o kwotę 5 108,1 tys. zł.

PCC Consumer Products Kosmet osiągnęła w 2015 roku dodatnie saldo przepływów pieniężnych netto z działalności operacyjnej, które wyniosło 2 031,6 tys. zł. Dodatnie saldo przepływów powstało głównie na skutek zwiększenia stanu zobowiązań krótkoterminowych.

W 2015 roku saldo przepływów środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej było ujemne i wyniosło 11 248,7 tys. zł. Na osiągnięty stan przepływów miały przede wszystkim wydatki na nabycie aktywów trwałych – przede wszystkim były to wydatki związane z rozbudową zakładu produkcyjnego.

W 2015 roku spółka miała dodatnie saldo przepływów środków pieniężnych z działalności finansowej w wysokości 4 108,9 tys. zł będące głównie efektem dokonanego podniesienia kapitału przez właściciela.

W okresie objętym sprawozdaniem PCC Consumer Products Kosmet Sp. z o.o. 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 inwestycyjnych, obligacji oraz pożyczek.

3.4. WSKAŹNIKI FINANSOWE I NIEFINANSOWE

Za pomocą analizy wskaźnikowej dokonano syntetycznej oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej PCC Consumer Products Kosmet Sp. z o.o. 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>	15,0	16,5
2	Rentowność sprzedaży netto: % <i>wynik finansowy netto x 100</i> <i>przychody ze sprzedaży</i>	-3,7	0,2
3	Rentowność majątku: % <i>wynik finansowy netto x 100</i> <i>aktywa razem</i>	-4,6	0,3
4	Rentowność kapitału własnego: % <i>wynik finansowy netto x 100</i> <i>kapitał własny</i>	-29,1	2,2
II.	Wskaźniki płynności		
5	Bieżąca płynność finansowa: <i>aktywa obrotowe</i> <i>zobowiązania krótkoterminowe</i>	0,8	1,0
6	Szybka płynność finansowa: <i>aktywa obrotowe – zapasy</i> <i>zobowiązania krótkoterminowe</i>	0,6	0,7
III.	Wskaźniki efektywności		
7	Szybkość inkasa należności w dniach: <i>stan należności z tytułu dostaw i usług x 365</i>	97	83

<i>przychody ze sprzedaży</i>			
8	Szybkość spłaty zobowiązań w dniach: <i>stan zobowiązań z tytułu dostaw i usług x 365</i> <i>koszty działalności podstawowej</i>	95	82
9	Szybkość obrotu zapasami w dniach: <i>stan zapasów x 365</i> <i>koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów</i>	52	44
IV. Wskaźniki zadłużenia			
10	Stopa ogólnego zadłużenia: % <i>zobowiązania ogółem x 100</i> <i>pasywa ogółem</i>	82,5	83,9
11	Zadłużenie kapitału własnego: <i>zobowiązania ogółem</i> <i>kapitał własny</i>	5,2	5,6
12	Pokrycie aktywów trwałych kapitałem stałym: <i>kapitał własny + zobowiązania długoterminowe</i> <i>aktywa trwałe</i>	0,7	0,9

Analizując powyższe wskaźniki można zauważyć następujące zmiany:

- Spadek wskaźnika rentowności sprzedaży brutto jest efektem niższej wydajności powodowaną przez trwające prace nad modernizacją zakładu produkcyjnego przy jednoczesnym jego funkcjonowaniu. Większe łącznie koszty sprzedaży, zarządu, pozostałe oraz brak dywidendy od spółek zależnych z kolei nie pozwoliły osiągnąć poprawy pozostałych analizowanych wskaźnikach rentowności.
- Wskaźniki płynności bieżącej i szybkiej uległ pogorszeniu głównie ze względu na wzrost wartości zobowiązań krótkoterminowych.
- Wolniejszy cykl konwersji gotówki jest głównie spowodowany pogorszeniem wskaźnika obrotu zapasami, który z kolei uległ pogorszeniu ze względu na niższą sprzedaż i wyższe stany magazynowe w porównaniu do poprzednich okresów.
- Wskaźniki ogólnego zadłużenia i zadłużenia kapitału własnego uległy lekkiej poprawie, co jest m.in. efektem dokonanego podniesienia kapitału w trakcie roku, z kolei wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałem stałym uległ lekkiemu pogorszeniu ze względu na wzrost udziału zobowiązań krótkoterminowych w strukturze zobowiązań ogółem.

4. 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	220	240
Pracownicy nieprodukcyjni	96	89
Razem	316	329

W roku 2015 przeciętne zatrudnienie spadło o 13 osób. Spadek dotyczył przede wszystkim pracowników produkcyjnych. Wzrost zatrudnienia pracowników nieprodukcyjnych jest głównie spowodowany nowymi projektami sprzedażowymi.

4.1. INSTRUMENTY FINANSOWE

Stosowane przez Spółkę instrumenty finansowe powodują ekspozycję na ryzyka przedstawione w tabeli poniżej:

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 PLN						Tak
Środki pieniężne w walutach obcych				Tak		
Należności handlowe w PLN i walutach obcych		Tak	Tak	Tak		
Zobowiązania handlowe w PLN i walutach obcych			Tak	Tak		
Obligacje, pożyczki otrzymane (stała stopa procentowa)			Tak			
Kredyty, pożyczki, leasingi otrzymane (zmienna stopa procentowa)			Tak		Tak	
Pożyczki udzielone		Tak				

W przyszłości Spółka może zacząć stosować również inne instrumenty finansowe i profil ryzyka może ulegać zmianie. Przed podjęciem decyzji o zastosowaniu instrumentu finansowego, Spółka analizuje potencjalne korzyści i ryzyka związane z zastosowaniem rozważanego instrumentu finansowego. Istotny jest również fakt, że Spółka stara 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 Spółka stara się optymalizować warunki cenowe zakupu waluty, długoterminowo ma możliwość renegotjacji kontraktów zarówno po stronie dostawców, jak i odbiorców, a także dąży 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.

Spółka w roku sprawozdawczym nie dokonywała nabycia udziałów własnych Spółki. Nie dokonywała również inwestycji w pochodne instrumenty finansowe z uwzględnieniem opcji walutowych. Stosowane w Spółce instrumenty finansowe zostały przedstawione w notcie 28 Sprawozdania Finansowego.

4.2. OPIS ISTOTNYCH CZYNNIKÓW RYZYKA I ZAGROZEŃ

Czynniki ryzyka związane działalnością PCC Consumer Products Kosmet sp. z o.o. można podzielić na dwie główne grupy:

A. CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ SPÓŁKI

DZIAŁALNOŚĆ PRODUKCYJNA SPÓŁKI MOŻE ZOSTAĆ ZAKŁÓCONA

Działalność produkcyjna Spółki może zostać zakłócona w wyniku szeregu zdarzeń będących w znacznej mierze poza jego 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 Spółka ogranicza 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.

WZROST KOSZTÓW DZIAŁALNOŚCI

Wpływ na wyniki finansowe Spółki ma szereg czynników niezależnych od niego 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 Spółki oraz perspektyw jej rozwoju. Przeciwdziałając i minimalizując skutki wskazanych wyżej czynników Spółka dąży 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

Udział głównego odbiorcy produktów Spółki, w przychodach ze sprzedaży w 2015r., wyniósł ponad 57%. W przypadku wycofania się tego 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.

W ocenie Spółki 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 Spółki jest, aby nowe moce produkcyjne, jakie będą dostępne po oddaniu zakładu produkcyjnego do eksploatacji, były w znacznym zakresie przeznaczane na realizację nowych kontraktów dla różnych odbiorców w celu znacznego zmniejszenia ryzyka uzależnienia Emitenta od jednego głównego odbiorcy. Szczególną uwagę Spółka 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 Emitenta w ostatnich latach, w dużej mierze, odbywa się m.in. dzięki szybkiemu rozwojowi kluczowego partnera handlowego,

KARY UMOWNE

Umowy zawierane przez Spółkę z kluczowymi klientami zawierają postanowienia o karach umownych za nie wykonanie lub nienależyte wykonanie umowy, których wysokość może wynieść od kilkudziesięciu tysięcy do kilku milionów złotych. Konieczność zapłaty wysokich kar umownych mogłaby negatywnie wpłynąć na sytuację finansową Spółki i perspektywy jej rozwoju.

Działalność Spółki charakteryzuje się powtarzalną jakością produktów, wysokim standardem produkcji oraz optymalną logistyką i terminowością dostaw. W dotychczasowej działalności Spółki 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

Spółka jest producentem 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 Spółki.

Spółka posiada certyfikaty ISO 9001:2008, ISO 1401:2004, A.I.S.E., Responsible and Care oraz przechodziła wielokrotnie audyty produkcji przeprowadzane przez kluczowych odbiorców, co wiąże się ze spełnieniem szeregu bardzo rygorystycznych wymagań. Produkcja w zakładzie jest poddawana szczegółowej kontroli i cechuje się bardzo restrykcyjnymi wymogami bezpieczeństwa, higieny i jakości. Surowce stosowane w produkcji kupowane są od sprawdzonych, zaufanych dostawców, a ich jakość jest albo gwarantowana certyfikatem, albo sprawdzana w laboratorium Spółki. Każda partia półproduktów sprawdzana jest pod względem fizykochemicznym, a na wyrobach gotowych z grupy kosmetyków i wybranej części chemii gospodarczej przeprowadzana jest także kontrola mikrobiologiczna. W przypadku produktów sklasyfikowanych jako niebezpieczne, stosowane są dodatkowe zabezpieczenia i oznakowania zgodnie z obowiązującymi przepisami prawnymi, co minimalizuje ryzyko użycia produktów w sposób niezgodny z przeznaczeniem.

Działania te minimalizują, ale nie wykluczają ryzyko wystąpienia zagrożenia zdrowia lub życia konsumentów.

AWARIA LINII PRODUKCYJNYCH

W zakładzie produkcyjnym Spółki znajduje się wiele linii produkcyjnych. Park maszynowy jest systematycznie modernizowany, urządzenia zużyte zastępowane są nowymi, w których stosowane są nowoczesne rozwiązania techniczne. 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 Spółka wykorzystuje zintegrowany system informatyczny. 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 Spółka podpisała umowy na stały i szybko reagujący serwis urządzeń komputerowych oraz oprogramowania, a także cały czas podejmuje działania zapewniające rozwój i wykorzystywanie najnowocześniejszych technologii informatycznych.

OKRESOWA UTRATA PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ

Spółka finansuje swoją działalność, w przeważającym zakresie, z wpływów pochodzących z bieżącej działalności produkcyjnej. W uzupełniającym zakresie Spółka korzysta z finansowania w drodze kredytu bankowego, zawartych umów factoringowych oraz emisji obligacji. Na dzień sporządzenia niniejszego Dokumentu nie ma przesłanek wskazujących na możliwość wystąpienia trudności z zabezpieczeniem przez Spółkę finansowania bieżącego jej działalności. Nie można jednak całkowicie wyeliminować ryzyka pojawienia się takich problemów w przyszłości. W skrajnym przypadku, w celu zaspokojenia swoich zobowiązań, Spółka może być zmuszona 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 nią działalność gospodarczą.

NIEZAPŁACENIE NALEŻNOŚCI OD ODBIORCÓW

Spółka prowadzi 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, Spółka przed podpisaniem umowy sprawdza wiarygodność odbiorcy, w podpisanej umowie precyzyjnie określa terminy i sposób zapłaty należności oraz limituje kwoty należności z odroczonym terminem zapłaty (kredyt kupiecki). Nadto Spółka prowadzi bieżący monitoring należności przez swoje służby finansowe, stosuje procedurę windykacyjną zaległych należności oraz konsekwentnie nalicza odsetki od opóźnionej zapłaty należności pieniężnych. Ponadto zdecydowana większość należności handlowych Spółka jest ubezpieczona. Jednocześnie odbiorcy produktów Spółki to kontrahenci współpracujący ze Spółką od wielu lat (80-90% ogółu należności Spółki), których wiarygodność jest potwierdzona dotychczasową współpracą oraz ich dobrą kondycją finansową i pozycją na rynku, co istotnie zmniejsza przedmiotowe ryzyko. Nie sposób jednak wykluczyć, że w przyszłości Spółka zostanie narażona na problemy finansowe spowodowane niezapłaceniem i nieterminowym zapłaceniem znacznych kwot należności przez jednego czy kilku odbiorców, co może mieć wpływ na sytuację finansową i perspektywy rozwoju Spółki.

RYZIKO ZWIĄZANE Z FINANSOWANIEM BIEŻĄCYM DZIAŁALNOŚCI I DŹWIGNIĄ FINANSOWĄ

Spółka finansuje swoją działalność, w przeważającym zakresie, z wpływów pochodzących z bieżącej własnej działalności produkcyjnej oraz korzysta z finansowania w postaci kredytu bankowego, obligacji, leasingów i faktoringu. Spółka ponosi ryzyko związane z dźwignią finansową. W przypadku istotnego pogorszenia rentowności działalności emitenta, 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 Spółkę 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, Spółka 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 Spółkę.

SKUTKI OPÓŹNIEŃ W REALIZACJI PROWADZONEJ INWESTYCJI

Kluczową inwestycją Spółki była modernizacja i rozbudowa infrastruktury oraz zdolności produkcyjnych. Ze względu na ograniczenie dostępnych mocy produkcyjnych, firma miała problemy z obsługiwaniem zamówień pochodzących od posiadanych klientów Emitenta i nie mogła pozyskiwać nowych kontraktów. W przyszłości może mieć to wpływ na pozycję rynkową firmy oraz opóźnienie w dochodzeniu do pełnego wykorzystania dostępnych mocy produkcyjnych, a więc w efekcie na bieżące wyniki finansowe.

RYZYKO 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 SPÓŁKI MOŻE MIEĆ WPŁYW NA ZDOLNOŚĆ PCC CONSUMER PRODUCTS KOSMET SP. Z O.O. 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 ewentualnej decyzji o emisji kolejnych serii obligacji korporacyjnych, Spółka będzie zobowiązana do regulowania zobowiązań z tytułu tychże kolejnych emisji obligacji.

B. CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z OTOCZENIEM, W JAKIM SPÓŁKA PROWADZI 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 Spółkę i spółki z Grupy.

RYZYKO ZMIANY KURSÓW WALUTOWYCH

Główne surowce wykorzystywane przez Spółkę do produkcji pochodzą z importu bądź ich ceny są ustalane w walutach obcych. Jednocześnie jeszcze stosunkowo niewielka część sprzedaży trafia na rynki zagraniczne. Podstawową walutą, w której rozliczany jest zarówno import jak i eksport jest EUR. W związku z tym Spółka narażona jest na ryzyko zmiany kursów walutowych, a ostateczny jego wpływ na wynik Spółki zależy od wielkości zmian kursów oraz skali importu i eksportu w danym okresie czasu. Zwykle Spółka narażona jest na ryzyko aprecjacji walut obcych względem złotego (przychody nominowane w walutach obcych są niższe niż koszty nominowane w walutach obcych).

Spółka minimalizuje ryzyko kursowe i zabezpiecza się przed wpływem tego ryzyka na wyniki finansowe, prowadząc konsekwentną politykę równoważenia wartości zakupów surowców oraz sprzedaży swoich wyrobów dokonywanych w walutach obcych.

RYZIKO ZMIANY STÓP PROCENTOWYCH

Spółka korzysta 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 narażona na ryzyko zmiany stóp procentowych, m. in. w odniesieniu do już zaciągniętych kredytów, jak również w przypadku zaciągania nowego lub refinansowania istniejącego zadłużenia. Ewentualny wzrost stóp procentowych może spowodować wzrost kosztów finansowych Spółki, a tym samym wpłynąć negatywnie na wyniki osiągane przez Spółkę. Analogicznie ewentualny spadek stóp procentowych może wpłynąć na spadek kosztów finansowych Spółki, a tym samym wywrzeć pozytywny wpływ na jego wyniki finansowe.

SPÓŁKA PROWADZI DZIAŁALNOŚĆ NA RYNKU, KTÓRY CHARAKTERYZUJE SIĘ SILNYMI WAHANIAMI CEN SUROWCÓW

Spółka narażona jest na ryzyko zmiany cen głównych surowców. Spółka długoterminowo kontraktuje ceny z głównym odbiorcą, a ich zmiana możliwa jest jedynie w drodze oddzielnych negocjacji. Jest to proces długotrwały zatem ewentualna zmiana ceny głównych surowców spowodowana na przykład zmianą kursu Euro nie powoduje natychmiastowej zmiany ceny oferowanych przez Spółkę produktów. Jednocześnie PCC Consumer Products Kosmet sp. z o.o. dąży do zminimalizowania ryzyka poprzez zawieranie umów z klientami z obszaru Contract Manufacturing opartych o formuły cenowe uwzględniające automatyczną zmianę ceny przy zmianie ceny głównych komponentów. Nie można jednak wykluczyć, że ewentualny duży wzrost cen surowców może krótkoterminowo negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe Spółki.

RYZIKO UTRATY WARTOŚCI AKTYWÓW W ZWIĄZKU ZE ZMIANAMI W OTOCZENIU SPÓŁEK ZALEŻNYCH

Istnieje ryzyko utraty wartości udziałów w spółki zależnej OOO PCC Consumer Products Navigator w związku z trudną sytuacją makroekonomiczną w krajach których działa ta spółka zależna. Obecnie ryzyko zostało ocenione jako przejściowe i są podejmowane działania mające na celu poprawę sytuacji, jednak nie można wykluczyć, że jeśli sytuacja nie ulegnie poprawie, to ryzyko utraty wartości udziałów będzie miało stały charakter.

RYZIKO ZWIĄZANE Z PANUJĄCYMI TENDENCJAMI NA RYNKU KOSMETYKÓW I PRODUKTÓW CHEMII GOSPODARCZEJ

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 spółkę, co może przełożyć się na zmniejszenie przychodów ze sprzedaży oraz zysku netto. Aby zredukować to ryzyko spółka na bieżąco monitoruje sytuację w branży, prowadzi prace badawczo-rozwojowe, a także wprowadza do sprzedaży nowe produkty.

RYZIKO ZWIĄZANE ZE WZROSTEM KONKURENCJI

Nasilenie działań konkurencyjnych na rynkach, na których działają spółki z Grupy Emitenta, może mieć potencjalnie negatywny wpływ na jego 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 dobra reputacja Spółki oraz wieloletnia obecność na rynku pozwalają zmniejszać ryzyko związane z działaniami konkurencji. Spółka ogranicza również to ryzyko poprzez rozwój sprzedaży na nowych rynkach i pozyskiwanie nowych klientów na rynkach, na których jest już obecny.

5. PODPIS PREZESA ZARZĄDU

Andrzej Przychodny

Prezes Zarządu

Brzeg Dolny, 21 kwietnia 2016r.