



**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU
Z DZIAŁALNOŚCI GRUPY KAPITAŁOWEJ
PCC Consumer Products Kosmet
ZA ROK 2014**

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	3
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.....	6
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 Grupy Kapitałowej na podstawie przepisów §14 Załącznik Nr 4 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu (tekst ujednolicony według stanu prawnego na dzień 15 kwietnia 2013r.), art. 49 ustawy o rachunkowości.

Niniejsze Sprawozdanie Zarządu (dalej: „Sprawozdanie”) obejmuje okres sprawozdawczy od 1 stycznia do 31 grudnia 2014 roku oraz okres porównywalny od 1 stycznia do 31 grudnia 2013 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 2014r.). 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.

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

2.2. KAPITAŁ PODSTAWOWY

Kapitał (fundusz) podstawowy jednostki dominującej wynosi 12.272.800 (dwanaście milionów dwieście siedemdziesiąt dwa tysiące osiemset) złotych i dzieli się na 245.456 udziałów o wartości 50 zł każdy.

Wszystkie udziały zostały w pełni opłacone.

2.3. UDZIAŁOWCY

Na koniec roku obrotowego 2014 oraz do dnia publikacji niniejszego Sprawozdania PCC Consumer Products S.A. posiadała 245.456 udziałów w Spółce dominującej Grupy kapitałowej, stanowiących 100% kapitału podstawowego i uprawniających do 100% głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki.

2.4. ZARZĄD

W 2014 roku Zarząd działał w jednoosobowym składzie. Do dnia 17 listopada 2014 roku funkcję Prezesa Zarządu pełnił Pan Marcin Markiewicz, a od dnia 17 listopada 2014 roku funkcję Prezesa Zarządu pełni Piotr Janowski.

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

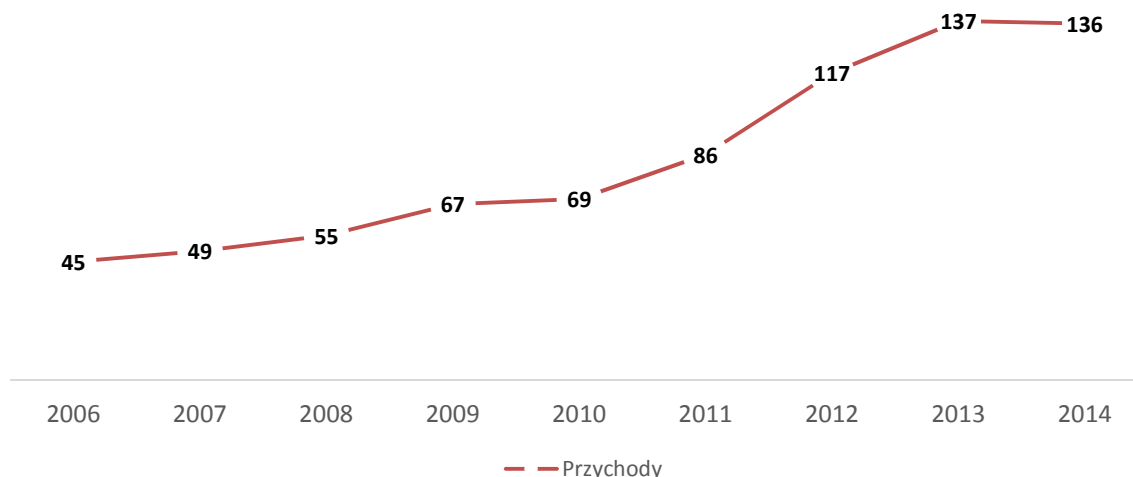
Grupa jest od 2011 roku częścią Grupy Kapitałowej PCC Consumer Products z siedzibą w Warszawie, zrzeszającą spółki należące do grupy PCC SE, produkujące dobra konsumenckie (FMCG).

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 2014 wchodziły 3 spółki. Miejsce Spółki w Grupie wraz z jej zaangażowaniem kapitałowym w podmiotach zależnych na dzień 31 grudnia 2014 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)	79,477 % z 11.918.840.000 BYR
3	OOO PCC Consumer Products	Moskwa (Rosja)	100 % z 10 000 RUB

W dniu 8 kwietnia 2014 roku nastąpiło połączenie Spółek OOO NPK Navigator i OOO KosmetNavigator, poprzez wniesienie majątku spółki OOO KosmetNavigator. W wyniku tej operacji PCC Consumer Products Kosmet sp. z o.o. uzyskał udział o 79,5% w kapitale zakładowym OOO PCC Consumer Products Navigator. W dniu 28 sierpnia 2014 roku nastąpiła zmiana nazwy spółki OOO NPK Navigator na OOO PCC Consumer Products Navigator. Do końca roku, do udziałowców PCC Consumer Products Navigator dołączył PCC Consumer Products S.A. i obecnie udział PCC Consumer Products Kosmet w białoruskiej spółce zależnej to 79,477% kapitału zakładowego. PCC Consumer Products S.A. posiada 0,029% udziałów w białoruskiej spółce zależnej. W związku z wystąpieniem z białoruskiej spółki zależnej pozostałego udziałowca posiadającego pozostałe udziały w białoruskiej spółce zależnej, białoruska spółka zależna posiada swoje udziały stanowiące 20,494% kapitału PCC Consumer Products Navigator. Po podniesieniu kapitału dokonanych przez PCC Consumer Products S.A., grupa PCC Consumer Products reprezentuje 100% głosów Zgromadzenia Udziałowców, z czego pośrednio przez grupę PCC Consumer Products Kosmet kontrolowanych jest 99,964% 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 2006-2014**

W 2014 roku Spółka osiągnęła sprzedaż na poziomie 135,5 mln zł, czyli niższym o 1% w porównaniu do roku poprzedniego. W ostatnim roku dokonano szeregu zmian w portfolio zamówień spółki, a w szczególności wycofano się z najmniej rentownych produktów. Dostępność mocy produkcyjnych dla wszystkich klientów była ograniczona prowadzoną rozbudową zakładu i działanie to miało na celu również zwiększenie dostępności mocy produkcyjnych dla wzrostu zapotrzebowania ze strony największego odbiorcy, a także pod nowe projekty sprzedażowe związane z branżą przemysłu spożywczego i rolnictwa - ROKO oraz marek chemii gospodarczej, takich jak FLO, Alpaka na rynkach Rosji, Białorusi, Ukrainy, Kazachstanu, czy Kirgizji. Łączna sprzedaż tych dwóch projektów w 2014 roku osiągnęła wartość 5,9 mln zł.

Wynik ze sprzedaży 2014 roku był niższy niż w 2013 roku mimo utrzymania poziomu przychodów na zbliżonym do poprzedniego roku oraz mimo osiągnięcia wyższego zysku brutto ze sprzedaży. Wzrost zysku brutto ze sprzedaży był spowodowany zmianą ogólnej struktury sprzedaży w podziale na rodzaje działalności i zwiększenie udziału sprzedaży tych bardziej marżowych. Z kolei niekorzystny wpływ na wynik ze sprzedaży miały koszty ogólnego zarządu, których wzrost jest spowodowany wyższymi kosztami kupowanych usług oraz kosztami opłaty na korzystanie ze znaku towarowego, których nie ponoszono w 2013 roku. Niekorzystny wpływ na wynik ze sprzedaży miały również projekty sprzedażowe, które obecnie znajdują się w początkowej fazie rozwoju, a przychody nie osiągnęły jeszcze poziomu pozwalającego na pokrycie wszystkich kosztów sprzedaży z nimi związanych.

Tabela 2. Sprzedaż produktów w latach 2013-2014 w podziale na rodzaj działalności – PCC Consumer Products Kosmet Sp. z o.o.

Kategoria rynku	Wartość przychodu 2013		Wartość przychodu 2014	
	w tys. PLN	%	w tys. PLN	%
Private Label	101 315	74%	107 388	79%
Contract Manufacturing	27 839	20%	15 297	11%
Marki własne (chemia profesjonalna)	3 535	3%	5 910	4%
Marki własne (rynkı CIS)	-	-	3 117	2%
Pozostałe	4 109	3%	3 738	3%
SUMA	136 798	100%	135 450	100%

Źródło: Emitent

W roku 2014 głównymi rynkami działalności PCC Consumer Products Kosmet Sp. z o.o. był rynek Private Label, który stanowił 79% udziału w przychodach oraz rynek Contract Manufacturing, który stanowił 11% udziału w przychodach Spółki. W latach następnych Spółka zamierza także rozwijać rynki związane z markami własnymi, w tym także rynek chemii profesjonalnej, produkowanej pod marką własną, tak by powiększyły swoje udziały w przychodach Spółki i wpływały na oczekiwaną i ważną dla Spółki dywersyfikację przychodów ze sprzedaży.

Rozbudowa i modernizacja zakładu produkcyjnego nie została ukończona w 2014 roku ze względu na opóźnienia po stronie wykonawców, a jej ukończenie planowane jest na połowę 2015 roku. Zakończenie inwestycji umożliwi ponad dwukrotne zwiększenie zdolności produkcyjnych tego zakładu, podniesie efektywność produkcji oraz pozwoli utworzyć strefę produkcji kosmetyków - jej możliwie szybkie zakończenie jest głównym celem Zarządu na 2015 rok, szczególnie, że podejmowane są działania sprzedażowe, które wymagają udostępnienia kolejnych mocy produkcyjnych. Spółka skupia się na kontynuacji współpracy z największymi polskimi sieciami oraz poszukuje kontraktów na rynkach Europy Zachodniej. Kontynuowany jest także rozwój produkcji zleconej przez globalne koncerny w ramach usługi Contract Manufacturing dla właścicieli znanych marek.

Istotnym zdarzeniem w 2014 roku, było również pozyskanie finansowania zewnętrznego w formie kolejnej emisji obligacji serii C o łącznej wartości 3,0 mln zł.

W 2014 roku Spółka przekroczyła również próg nakładów inwestycyjnych (ponad 10,0 mln zł) uprawniający do korzystania ze zwolnienia podatku dochodowego od osób prawnych w ramach pozwolenia na prowadzenie działalności Wałbrzyskiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej „INVEST-PARK”. Dokładny opis został zamieszczony w notach do Jednostkowego Rocznego Sprawozdania Finansowego.

OOO PCC Consumer Products (Moskwa)

W roku 2014 roku spółka nie osiągnęła istotnego poziomu obrotów w zakresie dystrybucji chemii gospodarczej produkowanej przez Grupę, stąd podjęto decyzję o obniżeniu zatrudnienia i ograniczenia działalności oraz skoncentrowanie się na projekcie eksportowym ulokowanym w PCC Consumer Products Kosmet.

OOO PCC Consumer Products Navigator (Grodno)

W 2014 roku, nasza białoruska spółka zakończyła inwestycję w nową halę produkcyjną i rozpoczęła działania handlowe mające na celu zwiększenie wykorzystania linii produkcyjnych chemii gospodarczej. W końcówce roku, niestety sytuacja makroekonomiczna oraz polityczna nie sprzyjała tym działaniom. Dodatkowo zwiększona konkurencja negatywnie wpływała na działalność na rynku profesjonalnych środków czystości dla przemysłu spożywczego, które obecnie są dominującym rodzajem działalności spółki. Działalność ta była również obciążona różnicami kursowymi od długu wobec PCC Consumer Products S.A. (właściciel PCC Consumer Products Kosmet). W efekcie, w roku 2014 wynik spółki był gorszy niż w poprzednim roku.

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

Główne kierunki rozwoju Grupy PCC Consumer Products Kosmet, to:

- Dalszy rozwój sprzedaży Private Label i Contract Manufacturing nakierowany na wypełnienie mocy produkcyjnych zakładów w Brzegu Dolnym i w Grodnie, w tym zaoferowanie naszym klientom możliwości produkcji kosmetyków spełniających normę GMP
- Rozszerzenie skali eksportu marek własnych na rynkach CIS

- Zwiększenie sprzedaży i osiągnięcie rentowności na sprzedaży profesjonalnych środków czyszczących dla przemysłu spożywczego i rolnictwa pod marką ROKO
- Poprawa rentowności działalności na rynku białoruskim

W 2015 roku będziemy również podejmowali działania mające na celu zwiększenie efektywności produkcji i liczymy, że wdrażane zmiany pozwolą poprawić rentowność produkcji po zakończeniu rozbudowy zakładu produkcyjnego.

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 2014 roku opracowano i wdrożono do praktyki przemysłowej szereg projektów z obszaru produktów chemii gospodarczej i przemysłowej. Najważniejszymi dla działalności Grupy były następujące projekty:

- opracowanie serii detergentów do prania i czyszczenia akcesoriów dziecięcych,
- uzyskanie certyfikatu Eco Label dla produktów serii ROKO,
- opracowanie specjalistycznych środków czyszczących i dezynfekujących do zastosowania profesjonalnego w przemyśle spożywczym i dla rolnictwa,
- opracowanie innowacyjnych produktów z serii chemii gospodarczej.

Zarząd Spółki zamierza w latach następnych nadal 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 2014 rok.

Podstawowe dane finansowe Grupy Kapitałowej PCC Consumer Products Kosmet za lata 2013-2014 kształtowały się następująco:

Tabela 3. Podstawowe dane finansowe

Dane w tys. Zł	2014	2013	Dynamika
Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów oraz usług	147 814,5	149 808,3	-1,3%
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	26 725,8	26 730,5	0,0%
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	944,7	3 605,6	-73,8%
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	-2 684,1	1 544,5	-273,8%
Zysk (strata) netto	- 2 956,6	506,6	-683,6%
Aktywa razem	101 973,2	82 672,5	23,3%
Aktywa trwałe	42 952,5	27 493,9	56,2%
Aktywa obrotowe	59 020,7	55 178,6	7,0%
Zobowiązania razem	90 762,1	66 360,4	36,8%
Zobowiązania długoterminowe	28 262,5	11 334,7	149,3%
Zobowiązania krótkoterminowe	62 145,6	54 665,4	13,7%
Kapitał własny	7 957,5	11 421,3	-30,3%
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	6 293,9	3 487,0	80,5%
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-15 229,0	-13 686,6	11,3%
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	14 402,5	10 829,1	33,0%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec roku obrotowego	6 655,2	1 187,9	460,2%

Analiza rachunku zysków i strat

Przychody

Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów oraz usług wyniosły w 2014 roku 147,8 mln zł, co stanowi 1,3% spadek w porównaniu do rezultatów osiągniętych w roku ubiegłym.

Tabela 4. Struktura i dynamika przychodów ze sprzedaży

Dane w tys. Zł	2014	2013	Dynamika
Przychody ze sprzedaży	147 814,5	149 808,3	127,1%
Przychody ze sprzedaży produktów	145 218,8	146 767,1	125,3%
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	2 595,7	3 041,2	422,8%
Udział %	2014	2013	Zmiana
Przychody ze sprzedaży - struktura	100,00%	100,00%	
Przychody ze sprzedaży produktów	98,2%	98,0%	+0,2 p.p.
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	1,8%	2,0%	-0,2 p.p.

Pozostałe przychody operacyjne wyniosły w 2014 roku 1 807,9 tys. zł, tj. o 862,8 tys. zł więcej niż w roku poprzednim. Na wartość tę składały się przede wszystkim pozycje wynikające z: nadwyżek inwentaryzacyjnych (800,9 tys. zł); rozwiązania rezerw i zmniejszenia odpisów aktualizujących (643,0 tys. zł), zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych (146,6 tys. zł).

Przychody finansowe osiągnęły w 2014 roku poziom 339,0 tys. zł, w porównaniu do 248,2 tys. zł osiągniętych w okresie porównywalnym. Największymi pozycjami były w tym przypadku przychody z tytułu odsetek (52,8 tys. zł) oraz pozostałe przychody finansowe (286,1 tys. zł).

Koszty

Koszt sprzedanych produktów, towarów i materiałów Grupy Kapitałowej wyniósł w 2014 roku 121,1 mln zł i wzrósł w porównaniu z rokiem 2013 o 1,6%. Mimo niższych przychodów, koszt sprzedanych produktów i materiałów był niższy i w efekcie zysk brutto ze sprzedaży był na bardzo zbliżonym poziomie do 2013 roku. Koszty sprzedaży poniesione w 2014 roku wyniosły 17,5 mln zł i były o 2,7 mln zł wyższe niż w 2013 roku. Koszty ogólnego zarządu osiągnęły w 2014 roku 7,5 mln zł, tj. o 0,3 mln zł mniej niż w 2013 roku.

Tabela 5. Struktura kosztów według rodzaju

Dane w tys. zł	2014	Udział
amortyzacja	1 997,9	1,4%
zużycie materiałów i energii	103 984,2	71,2%
usługi obce	15 782,6	10,8%
podatki i opłaty	648,0	0,4%
wynagrodzenia	15 134,7	10,4%
ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	4 425,0	3,0%
pozostałe koszty rodzajowe	4 056,5	2,8%
Razem koszty według rodzaju	146 028,9	100,0%

W Grupie Kapitałowej PCC Consumer Products Kosmet największą pozycją kosztową jest zużycie materiałów i energii, która stanowiła w 2014 roku 71,2% wszystkich kosztów rodzajowych. Kolejnymi pozycjami są usługi obce oraz wynagrodzenia.

Pozostałe koszty operacyjne wyniosły w 2014 roku 2.558,9 tys. zł, co stanowiło wzrost tej grupy kosztów w stosunku do 2013 roku o 1074,2 tys. zł. Najważniejszymi pozycjami były tutaj niedobory i szkody (1.339,7 tys. zł), odpisy aktualizujące wartość aktywów niefinansowych (851,3 tys. zł), oraz kary i odszkodowania (152,9 tys. zł).

Koszty finansowe osiągnęły w 2014 roku wartość 4.063,4 tys. zł (tj. o 71% więcej niż w analogicznym okresie roku ubiegłego). Na koszty te składały się w głównej mierze: odsetki od pożyczek, kredytów, leasingu finansowego i innych (1.757,1 tys. zł), straty z tytułu różnic kursowych (2.086,5 tys. zł), prowizje bankowe i z tytułu factoringu, (łącznie 181,5 tys. zł).

Analiza aktywów i pasywów

Aktywa

Na dzień 31 grudnia 2014 roku suma aktywów Grupy Kapitałowej PCC Consumer Products Kosmet wyniosła 102,0 mln zł i wzrosła o 23,4% w stosunku do roku 2013. Największą pozycję aktywów, tj. 57,9% stanowiły aktywa obrotowe. Z tego 33,7% stanowiły należności z tytułu dostaw i usług (34,3 mln zł), 14,8% stanowiły zapasy (15,1 mln zł), w tym największe pozycje to materiały i produkty gotowe. Aktywa trwałe stanowiły 42,1% aktywów ogółem. Wśród nich zdecydowana większość to rzeczowe aktywa trwałe, w tym budynki i budowle (9,9 mln zł), urządzenia techniczne i maszyny (7,1 mln zł), oraz środki trwałe w budowie (21,6 mln zł).

Tabela 6. Struktura najważniejszych pozycji aktywów

Dane w tys. zł	2014	Udział
Aktywa razem, w tym:	101 973,2	100,0%
Aktywa trwałe, w tym:	42 952,5	42,1%
Rzeczowe aktywa trwałe	42 137,6	41,3%
Inwestycje długoterminowe	0,0	0,0%
Aktywa obrotowe, w tym:	59 020,7	57,9%
Zapasy	15 139,5	14,8%
Należności z tytułu dostaw i usług	34 341,2	33,7%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	6 555,2	6,4%

Pasywa

W strukturze pasywów Grupy Kapitałowej PCC Consumer Products Kosmet 7,8% stanowił kapitał własny, którego wartość na koniec 2014 roku wyniosła 8,0 mln zł. Głównie ze względu na stratę netto odnotowaną w 2014 roku oraz wypłaconą dywidendę, kapitał własny był niższy o 3,5 mln zł w porównaniu do roku poprzedniego. Kapitał mniejszości uległ całkowitemu obniżeniu ze względu na wystąpienie udziałowca mniejszościowego z białoruskiej spółki zależnej.

Zobowiązania posiadały 89% udział w łącznej sumie pasywów, z czego 28,3 mln zł to zobowiązania długoterminowe, których najważniejszym elementem były zobowiązania z tytułu pożyczek i kredytów. 60,9% sumy bilansowej to zobowiązania krótkoterminowe w wysokości 62,1 mln zł. Najwyższą pozycją w tej grupie były zobowiązania z tytułu dostaw i usług (31,9 mln zł) oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe (30,1 mln zł).

Tabela 7. Struktura najważniejszych pozycji pasywów

Dane w tys. zł	2014	Udział
Pasywa razem, w tym:	101 973,2	100,0%
Zobowiązania razem, w tym:	90 762,1	89,0%
Zobowiązania długoterminowe, w tym:	28 262,5	27,7%
Długoterminowe pożyczki i kredyty bankowe	14 404,6	14,1%
Pozostałe zobowiązania finansowe	10 231,0	10,0%
Zobowiązania krótkoterminowe, w tym:	62 145,6	60,9%
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	31 931,4	31,3%
Pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	30 146,4	29,6%
Kapitał własny, w tym:	7 957,5	7,8%
Kapitał podstawowy	12 272,8	12,0%

Zysk/Strata netto	-2 956,6	-2,9%
Ujemna wartość firmy jednostek podporządkowanych	2 294,7	2,3%
Kapitał własny udziałowców mniejszościowych	0,0	0,0%

Analiza przepływów pieniężnych

Stan środków pieniężnych na koniec 2014 roku wyniósł w Grupie PCC Consumer Products Kosmet 6.655,2 tys. zł i wzrósł w ciągu ostatniego roku o 5.467,4 tys. zł.

Grupa PCC Consumer Products Kosmet osiągnęła w 2014 roku dodatnie saldo przepływów pieniężnych netto z działalności operacyjnej równe 6.293,9 tys. zł. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej były wyższe o 80,5% w porównaniu do poprzedniego okresu.

W 2014 roku saldo przepływów środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej było ujemne i wyniosło 15.229,0 tys. zł. Największy wpływ na saldo miały prowadzone inwestycje w majątek trwały w ramach Grupy.

Grupa PCC Consumer Products Kosmet wykazała w 2014 roku dodatnie saldo przepływów środków pieniężnych z działalności finansowej w wysokości 14.402,5 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 2013-2014 kształtowały się następująco:

Tabela 8. Wskaźniki ekonomiczno – finansowe

	Nazwa wskaźnika i sposób obliczenia	2014	2013
I.	Wskaźniki rentowności		
1	Rentowność na sprzedaży brutto: % <i>wynik brutto na sprzedaży x 100</i> <i>przychody ze sprzedaży</i>	18,1	17,8
2	Rentowność sprzedaży netto: % <i>wynik finansowy netto x 100</i> <i>przychody ze sprzedaży</i>	-2,0	0,3
3	Rentowność majątku: % <i>wynik finansowy netto x 100</i> <i>aktywa razem</i>	-2,9	0,6
4	Rentowność kapitału własnego: % <i>wynik finansowy netto x 100</i> <i>kapitał własny</i>	-37,2	4,4
II.	Wskaźniki płynności		
5	Bieżąca płynność finansowa: <i>aktywa obrotowe</i> <i>zobowiązania krótkoterminowe</i>	0,9	1,0
6	Szybka płynność finansowa: <i>aktywa obrotowe – zapasy</i>	0,7	0,8

zobowiązania krótkoterminowe

III. Wskaźniki efektywności			
7	Szybkość inkasa należności w dniach: <i>$\frac{\text{stan należności z tytułu dostaw i usług} \times 365}{\text{przychody ze sprzedaży}}$</i>	85	91
8	Szybkość spłaty zobowiązań w dniach: <i>$\frac{\text{stan zobowiązań z tytułu dostaw i usług} \times 365}{\text{koszty działalności podstawowej}}$</i>	80	70
9	Szybkość obrotu zapasami w dniach: <i>$\frac{\text{stan zapasów} \times 365}{\text{koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów}}$</i>	39	40
IV. Wskaźniki zadłużenia			
10	Stopa ogólnego zadłużenia: % <i>$\frac{\text{zobowiązania ogółem} \times 100}{\text{pasywa ogółem}}$</i>	89,0	81,2
11	Zadłużenie kapitału własnego: <i>$\frac{\text{zobowiązania ogółem}}{\text{kapitał własny}}$</i>	11,4	5,9
12	Pokrycie aktywów trwałych kapitałem stałym: <i>$\frac{\text{kapitał własny} + \text{zobowiązania długoterminowe}}{\text{aktywa trwałe}}$</i>	0,8	0,8

Analizując powyższe wskaźniki można zauważyć następujące zmiany:

- wzrost wskaźnika rentowności na sprzedaży brutto wynika z większej dynamiki spadku kosztów sprzedanych produktów, towarów i materiałów w porównaniu do dynamiki spadku przychodów ze sprzedaży. Spadek wartości pozostałych wskaźników rentowności w porównaniu z poprzednim rokiem, jest efektem odnotowania straty netto w 2014 roku
- wskaźnik płynności bieżącej i szybkiej uległ pogorszeniu ze względu na wyższą dynamikę wzrostu zobowiązań krótkoterminowych w porównaniu do aktywów obrotowych,
- cykl konwersji gotówki poprawił się z 61 dni w 2013 roku do 44 dni w 2014, głównie ze względu na zwiększenie wskaźnika szybkości spłaty zobowiązań, którego poprawa zniwelowała pogorszenie wskaźnika rotacji należności z tytułu dostaw i usług
- Wzrost stopy zadłużenia ogółem, zadłużenia kapitału własnego wynika ze wzrostu wartości zobowiązań (w szczególności długu oprocentowanego)
- wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałem stałym ukształtował się na poziomie poprzedniego okresu

Na wyniki Grupy Kapitałowej w okresie od stycznia do grudnia 2014 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,
- wzrost kosztów sprzedaży związany z początkową fazą rozszerzenia działalności o produkty dla przemysłu spożywczego i rolnictwa w Polsce oraz rozwoju marek własnych przeznaczonych na rynki CIS,
- inwestycje w rozwój sprzedaży produktów chemii gospodarczej pod markami Kosmet,
- brak rentowności spółki rosyjskiej OOO PCC Consumer Products (Moskwa),

- obniżona rentowność działalności spółki Białoruskiej – OOO NPK Navigator.

Pozostała działalność operacyjna:

- ujemne saldo z tytułu inwentaryzacji zapasów.

Działalność finansowa:

- wyższe koszty odsetkowe,
- wyższe ujemne różnice kursowe, z których większość jest związana z różnicami kursowymi które powstały po dewaluacji rubla rosyjskiego powstałymi w związku z zadłużeniem euro do Grupy PCC Consumer Products.

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

2.10. INNE ISTOTNE INFORMACJE

Tabela 9. Przeciętne zatrudnienie w podziale na grupy zawodowe:

Wyszczególnienie	01.01.2014 31.12.2014	01.01.2013 31.12.2013
Pracownicy produkcyjni	291	276
Pracownicy nieprodukcyjni	122	139
Razem	413	415

W roku 2014 przeciętne zatrudnienie w Grupie wyniosło 413 osób. Zmianie uległa struktura zatrudnienia – wzrosła liczba pracowników nieprodukcyjnych i spadła liczba pracowników produkcyjnych.

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.

2.12. OPIS ISTOTNYCH CZYNNIKÓW RYZYKA I ZAGROZEŃ

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

A. CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE 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 przestojów 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.

RYZIKO 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.

RYZYO WYSTĄPIENIA OPÓŹNIEŃ W REALIZACJI PROWADZONEJ INWESTYCJI

Kluczową inwestycją PCC Consumer Products Kosmet Sp. z o.o. jest modernizacja i rozbudowa infrastruktury oraz zdolności produkcyjnych. W przypadku opóźnień w jej realizacji, istnieje ryzyko nie osiągnięcia w wyznaczonym terminie zakładanych zdolności produkcyjnych, co w efekcie może spowodować spowolnienie rozwoju podmiotu dominującego oraz utratę istniejącej pozycji na polskim rynku chemii gospodarczej i na rynkach zagranicznych, co w konsekwencji może przekładać się na nie pozyskanie nowych klientów i problemy z obsługą zamówień pochodzących od posiadanych klientów Emitenta.

RYZYO 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:

- W 2016 roku Spółka planuje dokonać wykupu obligacji objętych przez BPS Sberbank, który zaplanowany jest na 15 sierpnia 2019 roku.

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

KONSEKWENCJE ZMIAN W SYSTEMIE 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.

RYZYO 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 WAHANIAMI 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.

RYZIKO 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.

RYZIKO 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

Piotr Janowski

Prezes Zarządu

Brzeg Dolny, 29 kwietnia 2015r.