



Sprawozdanie z działalności
Spółki Auto Partner SA
oraz
Grupy Kapitałowej Auto Partner
za okres od 01-01-2016 do 31-12-2016

Zawartość

1.	Charakterystyka Emitenta i jego Grupy Kapitałowej.....	4
1.1.	Podstawowe informacje o Grupie	4
1.2.	Podmioty zależne Emitenta	5
1.3.	Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Grupą Kapitałową	6
1.4.	Powiązania organizacyjne i kapitałowe Grupy oraz spółek wchodzących w jej skład, inwestycje krajowe i zagraniczne, w tym inwestycje kapitałowe dokonane poza Grupą.....	6
1.5.	Program motywacyjny dla kluczowych pracowników Grupy Kapitałowej, oparty na warrantach subskrypcyjnych, uprawniających do nabycia akcji.....	6
1.6.	Określenie łącznej liczby i wartości nominalnej akcji Emitenta i udziałów podmiotach zależnych, będących posiadaniem osób zarządzających i nadzorujących w Spółce na dzień publikacji niniejszego raportu.....	7
1.7.	Informacja o systemie kontroli programów akcji pracowniczych	7
1.8.	Zasady Sporządzania rocznego jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego	7
2.	Charakterystyka działalności Emitenta i Grupy Kapitałowej	8
2.1.	Podstawowe wielkości ekonomiczno – finansowe	8
2.2.	Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik działalności.....	12
2.3.	Ważniejsze zdarzenia mające znaczący wpływ na działalność oraz wyniki finansowe.....	13
2.4.	Informacja o podstawowych produktach, towarach i usługach	14
2.5.	Informacja o rynkach zbytu	17
2.6.	Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności Grupy Kapitałowej i Emitenta, w tym znanych grupie umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami, umowach ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji.....	18
2.7.	Informacje o istotnych transakcjach zawartych przez Emitenta lub spółki zależne z podmiotami powiązanych na warunkach innych niż rynkowe	18
2.8.	Informacje o zaciągniętych i wypowiedzianych w danym roku obrotowym umowach dotyczących pożyczek i kredytów	18
2.9.	Informacje o udzielonych pożyczkach w danym roku obrotowym, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek udzielonych jednostkom powiązanym	18
2.10.	Opis struktury głównych lokat Kapitałowych lub głównych inwestycji dokonanych w ramach Grupy Kapitałowej w danym roku obrotowym	18
2.11.	Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych, w porównaniu do wielkości posiadanych środków, z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania tej działalności.....	19
2.12.	Charakterystyka struktury aktywów i pasywów, w tym z punktu widzenia płynności	19
2.13.	Opis istotnych pozycji pozabilansowych w ujęciu podmiotowym, przedmiotowym i wartościowym	23

2.14.	Ocena dotycząca zarządzania zasobami finansowymi, ze szczególnym uwzględnieniem zdolności do wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań, oraz określenie ewentualnych zagrożeń i działań, jakie Grupa Kapitałowa podjęła lub zamierza podjąć w celu przeciwdziałania tym zagrożeniom	24
2.15.	Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym, a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na dany rok.	24
3.	Pozostałe informacje.....	24
3.1.	Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń, z określeniem, w jakim stopniu Grupa Kapitałowa jest na nie narażona	24
3.2.	Przewidywany rozwój Emitenta oraz Grupy	32
3.3.	Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju	34
3.4.	Informacje dotyczące zagadnień środowiska naturalnego.....	34
3.5.	Zatrudnienie.....	35
3.6.	Badanie sprawozdań finansowych za okres od 1 stycznia 2016r. do 31 grudnia 2016r.....	35
3.7.	Informacja o posiadanych przez Spółkę oddziałach (zakładach)	37
3.8.	Opis istotnych zdarzeń wpływających na działalność Emitenta i Grupy, jakie nastąpiły w roku obrotowym, a także po jego zakończeniu	37
	Wszelkie istotne zdarzenia jakie wystąpiły w roku 2016 zostały opisane w punktach 2.2. i 2.3.	37
3.9.	Wskaźniki finansowe.....	37
3.10.	Instrumenty finansowe	40
3.11.	Aktualna przewidywana sytuacja finansowa Emitenta i Grupy	41
3.12.	Wszelkie umowy zawarte pomiędzy Emitentem a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadkach ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia emitenta przez przejęcie	42
3.13.	Informacje o znanych emitentowi umowach (w tym również zawartych po dniu bilansowym), w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy i obligatariuszy	42
3.14.	Informacje o nabyciu udziałów (akcji) Spółki, a w szczególności celu ich nabycia, liczbie i wartości nominalnej, ze wskazaniem, jaką część kapitału zakładowego reprezentują, cenie nabycia oraz cenie sprzedaży tych udziałów (akcji) w przypadku ich zbycia.....	42
3.15.	W przypadku emisji papierów wartościowych w okresie objętym raportem – opis wykorzystania przez Spółkę wpływów z emisji do chwili sporządzenia sprawozdania finansowego	42
3.16.	Charakterystyka polityki zakresie kierunków rozwoju Grupy i Emitenta.....	43
3.17.	Oświadczenie o stosowaniu ładu korporacyjnego w Auto Partner S.A.....	43
3.18.	Opis stosowanej przez spółkę polityki różnorodności w odniesieniu do władz spółki oraz jej kluczowych menedżerów	55

Niniejszy dokument zawiera Sprawozdanie Zarządu Auto Partner S.A z działalności Grupy Kapitałowej Auto Partner S.A. w 2016 roku. W treści dokumentu znajduje się również sprawozdanie z działalności jednostki dominującej stosownie do § 83 pkt 7 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim.

1. Charakterystyka Emitenta i jego Grupy Kapitałowej

1.1. Podstawowe informacje o Grupie

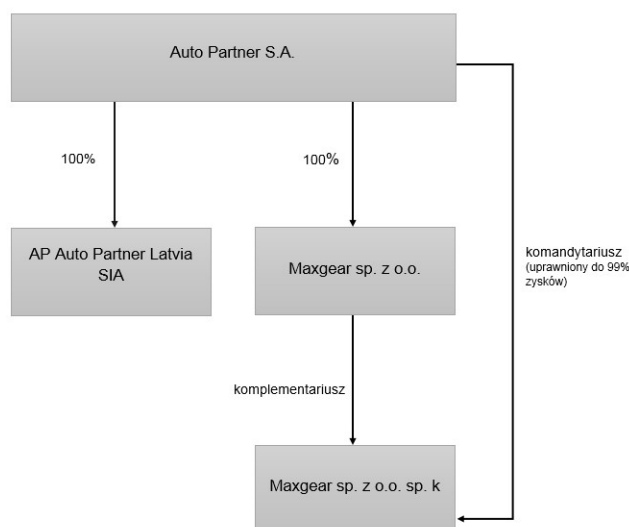
Grupa kapitałowa prowadzi działalność pod nazwą Auto Partner (dalej „Grupa”). Spółką dominującą jest spółka Auto Partner SA z siedzibą w Bieruniu (dalej zwana: „Emitent” „Spółka”). Poniżej przedstawiono podstawowe informacje dotyczące Spółki dominującej:

Siedziba:	Bieruń
Forma prawna:	spółka akcyjna
Kraj siedziby:	Polska
Adres:	ul. Ekonomiczna 20, 43-150 Bieruń
Telefon/Fax:	+48 32 325 15 00 / +48 32 325 15 20
E-mail:	autopartner@autoap.com.pl
Adres strony internetowej:	www.auto-partner.pl

W skład Grupy wchodzi ponadto spółki zależne: Maxgear Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Tychach, w której spółka dominująca posiada 100% udziałów, Maxgear Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółka komandytowa z siedzibą w Tychach (spółka dominująca jest komandytariuszem uprawnionym do 99 % zysków) oraz AP Auto Partner Latvia SIA z siedzibą w Rydze, Łotwa, w której spółka dominująca posiada 100% udziałów. Grupa dokonuje pełnej konsolidacji sprawozdań finansowych.

Obok prowadzonej działalności gospodarczej w zakresie sprzedaży części i akcesoriów do pojazdów samochodowych Emitent, jako jednostka dominująca pełni w Grupie Kapitałowej rolę spółki holdingowej, koordynującej funkcjonowanie Spółek Zależnych oraz kreowanie jednolitej polityki handlowej, marketingowej, inwestycyjnej i kredytowej Grupy.

Poniższy schemat przedstawia strukturę grupy kapitałowej Emitenta na dzień bilansowy, z uwzględnieniem wszystkich podmiotów zależnych Emitenta.



1.2. Podmioty zależne Emitenta

Poniżej przedstawiono wykaz Spółek Zależnych, wchodzących w skład Grupy Emitenta, wraz z podstawowymi informacjami na ich temat.

Maxgear sp. z o.o.

Maxgear sp. z o.o. z siedzibą w Tychach, ul. Bałuckiego 4, 43-100 Tychy, zarejestrowana jest w rejestrze przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem 0000279190. Kapitał zakładowy spółki wynosi 50 000 zł i dzieli się na 100 udziałów o wartości nominalnej równej 500 zł każdy. Jedynym wspólnikiem spółki posiadającym 100% jej udziałów jest Emitent, który uprawniony jest jednocześnie do wykonywania wszystkich 100 głosów na zgromadzeniu wspólników.

Maxgear sp. z o.o. jest komplementariuszem spółki Maxgear sp. z o.o. sp.k., którą reprezentuje i której bieżącą działalnością zarządza. Maxgear sp. z o.o. nie prowadzi działalności operacyjnej. Elementem strategii Grupy jest dalsze budowanie wartości marek własnych. W modelu tym Maxgear sp. z o.o. ma być podmiotem, który tak jak w chwili obecnej reprezentuje i zarządza bieżącą działalnością spółki Maxgear sp. z o.o. sp.k.

Maxgear sp. z o.o. sp.k.

Maxgear sp. z o.o. sp.k. z siedzibą w Bieruniu, ul. Ekonomiczna 20, 43-150 Bieruń, zarejestrowana jest w rejestrze przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem 0000332893. Komplementariuszem spółki jest Maxgear sp. z o.o. Emitent jest komandytariuszem spółki, którego suma komandytowa wynosi 20 000 zł i którego udział w zyskach spółki wynosi 99%. Pozostały udział w zyskach spółki w wysokości 1% przypada spółce Maxgear sp. z o.o.

Grupa prowadzi działalność w zakresie zakupu towarów sprzedawanych przez Grupę pod marką Maxgear. Towary te w przeważającej części sprowadzane są przez spółkę z Azji, a następnie sprzedawane Emitentowi w celu ich dalszej dystrybucji.

AP Auto Partner Latvia SIA

AP Auto Partner Latvia SIA z siedzibą na Łotwie, spółka utworzona pod prawem Łotwy, odpowiada za działalność Grupy Emitenta na rynku łotewskim. Wszystkie udziały w AP Auto

Partner Latvia SIA posiada Emitent, który jest jedynym współnikiem uprawnionym do wykonywania wszystkich głosów na zgromadzeniu współników. Aktualnie spółka AP Auto Partner Latvia SIA nie prowadzi działalności operacyjnej. Docelowo Grupa planuje uruchomienie, w oparciu o utworzoną spółkę, magazynów na terenie Łotwy. Ma to ułatwić realizację sprzedaży na tym rynku.

W roku 2016 nie zaszły żadne istotne zmiany w strukturze organizacyjnej grupy kapitałowej Auto Partner

1.3. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Grupą Kapitałową

W grudniu 2016 roku w skład Zarządu spółki zależnej Maxgear Sp. z o. o. powołany został pan Arkadiusz Cieplak, który objął funkcję członka Zarządu. Poza tym w 2016 roku nie nastąpiły żadne istotne zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Grupą Kapitałową.

1.4. Powiązania organizacyjne i kapitałowe Grupy oraz spółek wchodzących w jej skład, inwestycje krajowe i zagraniczne, w tym inwestycje kapitałowe dokonane poza Grupą

W roku 2016 nie wystąpiły żadne istotne powiązania kapitałowe, pomiędzy spółkami wchodzącymi w skład Grupy a podmiotami zewnętrznymi. Spółki Grupy nie dokonywały inwestycji w papiery wartościowe, instrumenty finansowe, nieruchomości czy wartości niematerialne i prawne.

1.5. Program motywacyjny dla kluczowych pracowników Grupy Kapitałowej, oparty na warrantach subskrypcyjnych, uprawniających do nabycia akcji

W marcu 2016 roku, uchwałą walnego zgromadzenia wprowadzony został program motywacyjny dla kluczowej kadry menadżerskiej na lata 2016-2019.

Przewidziana uchwałą z 17 marca 2016 emisja imiennych warrantów subskrypcyjnych serii B w liczbie 2.300.000 była uzależniona od rejestracji przez sąd warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego Spółki co nastąpiło w roku 2016 oraz od spełnienia kryteriów ekonomicznych i biznesowych. Jeden warrant uprawnia do objęcia jednej akcji zwykłej na okaziciela serii I. Cena emisyjna akcji serii I zostanie ustalona jako 90% ceny emisyjnej Akcji serii H ustalonej na potrzeby oferty publicznej.

Określenie liczby warrantów przysługujących osobom uprawnionym będzie następowało w odniesieniu do poszczególnych okresów rozliczeniowych w oparciu o rozliczenie kryteriów ekonomicznych i biznesowych.

Pierwszy okres rozliczeniowy trwał do 31 grudnia 2016 r.

Zgodnie z postanowieniami Regulaminu Programu Motywacyjnego Spółki Auto Partner S.A. przyjętego przez Radę Nadzorczą w dniu 20 marca 2016 roku, Rada Nadzorcza Spółki w terminie do dnia przypadającego w okresie 60 dni od daty publikacji skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Auto Partner za rok obrotowy 2016, podejmie uchwałę, na mocy której określi w oparciu o postanowienia regulaminu liczbę warrantów przysługujących w ramach programu poszczególnym osobom uprawnionym, w ramach Transzy Stałej oraz Transzy Ruchomej. Maksymalna liczba warrantów przysługująca w pierwszym okresie rozliczeniowym to 1 00 000, z czego 900 000 w ramach transzy stałej i 100 000 w ramach transzy ruchomej.

Programem motywacyjnym objęte zostały następujące osoby:

Imię i nazwisko osoby uprawnionej	Funkcja
Andrzej Manowski	Wiceprezes Zarządu Auto Partner SA
Piotr Janta	Członek Zarządu Auto Partner SA
Magdalena Zwolińska	Członek Zarządu Auto Partner SA
Grzegorz Pal	Dyrektor ds. Zakupów Auto Partner S.A.
Arkadiusz Cieplak	Dyrektor ds. Sprzedaży Maxgear sp. z o. o.

Poza opisanym powyżej programem motywacyjnym, w Grupie nie wystąpiły inne zobowiązania wynikające z programów motywacyjnych lub premiovych opartych na kapitale emitenta, ani zobowiązania wynikające z emerytur i świadczeń o podobnym charakterze dla byłych osób zarządzających, nadzorujących lub byłych członków organów administrujących.

1.6. Określenie łącznej liczby i wartości nominalnej akcji Emitenta i udziałów podmiotach zależnych, będących posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących w Spółce na dzień publikacji niniejszego raportu

Imię i nazwisko	Funkcja	Liczba posiadanych akcji emitenta	Wartość nominalna posiadanych akcji emitenta (PLN)
Aleksander Górecki	Prezes Zarządu	42 021 877	4 202 187,70
Andrzej Manowski	Wiceprezes Zarządu	767 000	76 700,00
Piotr Janta	Członek Zarządu	771 000	77 100,00
Magdalena Zwolińska	Członek Zarządu	209 644	20 964,40
Katarzyna Górecka	Członek Rady Nadzorczej	35 060 681	3 506 068,10
Jarosław Plisz	Przewodniczący Rady Nadzorczej	20	2,00
suma:		78 830 222	7 883 022,20

Żadna z osób zarządzających i nadzorujących nie posiada udziałów w spółkach zależnych Emitenta.

1.7. Informacja o systemie kontroli programów akcji pracowniczych

Grupa nie posiada programów akcji pracowniczych

1.8. Zasady Sporządzania rocznego jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Skonsolidowane oraz jednostkowe sprawozdanie finansowe Grupy Auto Partner S.A. za okres od 1 stycznia 2016 roku do 31 grudnia 2016 roku sporządzono w oparciu o Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej oraz związane z nimi interpretacje ogłoszone w formie rozporządzeń Komisji Europejskiej.

Sprawozdania finansowe zostały sporządzone przy założeniu kontynuacji działalności w dającej się przewidzieć przyszłości. Na dzień sporządzenia sprawozdań finansowych nie istnieją żadne okoliczności wskazujące na zagrożenie kontynuacji działalności gospodarczej przez Grupę i Emitenta.

Szczegółowe zasady sporządzenia jednostkowego oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego zostały omówione w notach 2 oraz 3 jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

2. Charakterystyka działalności Emitenta i Grupy Kapitałowej

2.1. Podstawowe wielkości ekonomiczno – finansowe

Analiza sytuacji finansowej i operacyjnej Emitenta oraz Grupy została dokonana w oparciu o Jednostkowe i Skonsolidowane Sprawozdanie Finansowe za 2016 rok, sporządzone zgodnie z MSSF oraz zbadane przez biegłego rewidenta.

W tabeli poniżej przedstawiono wybrane pozycje jednostkowego i skonsolidowanego rachunku zysków i strat oraz pozostałych całkowitych dochodów we wskazanych okresach.

	Za rok zakończony 31 grudnia sprawozdanie jednostkowe		Za rok zakończony 31 grudnia sprawozdanie skonsolidowane	
	2016	2015	2016	2015
	(tys. PLN)		(tys. PLN)	
Przychody ze sprzedaży	705 406	518 640	705 385	518 638
Koszt własny sprzedaży	-535 455	-396 791	-524 074	-388 431
Zysk brutto ze sprzedaży	169 951	121 849	181 311	130 207
Koszty sprzedaży i marketingu	-85 699	-64 113	-85 706	-65 212
Koszty magazynowania (logistyki)	-40 291	-30 206	-40 291	-30 206
Koszty zarządu	-7 785	-5 541	-9 919	-6 311
Pozostałe straty netto	-1 390	-2 030	-940	-2 094
Pozostałe przychody operacyjne	430	203	430	237
Pozostałe koszty operacyjne	-657	-307	-781	-427
Zysk z działalności operacyjnej	34 559	19 855	44 104	26 194
Przychody finansowe	18 138	6 317	5 111	213
Koszty finansowe	-7 315	-6 580	-6 150	-5 724
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	45 382	19 592	43 065	20 683
Podatek dochodowy	-9 018	-4 134	-8 576	-4 345
Zysk (strata) netto	36 364	15 458	34 489	16 338
Pozostałe całkowite dochody netto razem	-	-	-	-
Suma całkowitych dochodów	36 364	15 458	34 489	16 338

W strukturze przychodów ze sprzedaży dominujący udział stanowią przychody ze sprzedaży towarów, które w roku 2016 stanowiły 99,8%, co wynika z charakteru działalności prowadzonej przez Grupę. Przychody ze sprzedaży towarów obejmują sprzedaż m.in. elementów układów zawieszenia i kierowniczego, elementów układów hamulcowych, amortyzatorów i sprężyn, filtrów, elementów układów zasilania, uszczelki i części silnika, pasków napędowych i rolek, układów elektrycznych, elementów układów chłodzenia i klimatyzacji, linek, przewodów, opasek, olejów i chemii samochodowej, wycieraczek, układów wydechowych oraz akcesoriów. Natomiast przychody ze sprzedaży usług stanowią m.in. przychody z tytułu sprzedaży usług szkoleń, usług transportu, kaucji i najmu.

Przychody ze sprzedaży Grupy w 2016 r. wyniosły 705 385 tys. zł i były wyższe o 186 747 tys. zł, czyli o 36,0% w porównaniu do 518 638 tys. zł w 2015r.

Wzrost przychodów ze sprzedaży w analizowanym okresie był przede wszystkim następstwem zwiększania skali działalności Grupy w szczególności przez: (i) rozwój sieci dystrybucji zarówno pod względem liczby otwieranych nowych filii (w 2016 Grupa odnotowała wzrost liczby filii o 13 oddziałów (33,4%), z poziomu 58 oddziałów w 2015r. do 71 oddziałów w 2016r.), jak i lepszym pokryciem geograficznym polskiego rynku, (ii) rozszerzaniem asortymentu, (iii) lepszym dopasowaniem asortymentu do potrzeb klientów z różnych segmentów cenowych, (iv) systematyczną optymalizację i poprawę obsługi klientów oraz (v) ogólnego wzrostu rynku (o ok. 5-6%).

Koszt własny sprzedaży

W roku 2016 koszt własny sprzedaży Grupy stanowił 74,3% przychodów ze sprzedaży tj. o 0,6 pp. mniej w stosunku do kosztu własnego sprzedaży w roku 2015, który wyniósł 74,9%.

W 2016 r. koszt własny sprzedaży Grupy wyniósł 524 074 tys. zł i był wyższy o 135 643 tys. zł, czyli o 34,9% w porównaniu do 388 431 tys. zł w 2015r., przy jednoczesnym wzroście przychodów ze sprzedaży o 36,0% w tym okresie. Wzrost kosztu własnego sprzedaży w badanym okresie był spowodowany przede wszystkim: (i) zwiększeniem skali działalności Grupy, a co za tym idzie zwiększeniem wolumenu zamówień i wzrostu sprzedaży (ii) zmianą kursu wymiany walut, wpływającym na wysokość marży (walutami rozliczeniowymi w obrocie handlowym Grupy są przede wszystkim EUR i USD).

Zysk (strata) brutto na sprzedaży

Zysk brutto na sprzedaży Grupy w 2016 r. wyniósł 181 311 tys. zł i był wyższy o 51 104 tys. zł, czyli o 39,3% w porównaniu do 130 897 tys. zł w 2015r.

Koszty sprzedaży i marketingu, koszty logistyki, koszty zarządu

Koszty sprzedaży i marketingu, koszty logistyki oraz koszty zarządu Grupy w 2016r. wyniosły 135 916 tys. zł i były wyższe o 34 187 tys. zł, czyli o 33,6% w porównaniu do 101 729 tys. zł w 2015r.

Koszty sprzedaży i marketingu 2016r. wyniosły 85 706 tys. zł i były wyższe o 20 494 tys. zł, czyli o 31,4% w porównaniu do 65 212 tys. zł w 2015r. Koszty sprzedaży i marketingu są ściśle uzależnione od przychodów ze sprzedaży, a ich wzrost w analizowanym okresie był spowodowany wzrostem skali działalności, w tym w szczególności otwarciem nowych filii.

Koszty magazynowania (logistyki) Grupy w 2016 r. wyniosły 40 291 tys. zł i były wyższe o 10 085 tys. zł, czyli o 33,4% w porównaniu do 30 206 tys. zł w 2015r. Głównym powodem wzrostu kosztów magazynowania w latach było otwarcie nowych filii oraz zmianą lokalizacji niektórych filii już.

Koszty zarządu w 2016r. wyniosły 9 919 tys. zł i były wyższe o 3 608 tys. zł, czyli o 57,2% w porównaniu do 6 953 tys. zł w 2015r. Wzrost kosztów zarządu w roku 2016 był spowodowany rozwojem Grupy. Istotny wpływ na wzrost kosztów zarządu miała wycena opcji menadżerskich w kwocie 762 tys. zł.

Pozostałe zyski/straty netto

Pozostałe zyski/straty netto obejmują łącznie wycenę do wartości godziwej aktywów trwałych przeznaczonych do sprzedaży, różnice kursowe dotyczące działalności operacyjnej netto oraz pozostałe. Jako różnice kursowe dotyczące działalności operacyjnej Grupa rozpoznaje przede wszystkim różnice kursowe wynikające z wyceny bądź zapłaty za faktury zakupu i sprzedaży do kontrahentów zagranicznych.

Pozostałe zyski i straty netto Grupy w 2016r. wyniosły 940 tys. zł i były niższe o 1 154 tys. zł, czyli o 55,1% w porównaniu do 2 094 tys. zł w 2015r., co było spowodowane głównie dodatnimi różnicami kursowym w 2016r., w wysokości 204 tys. PLN w porównaniu z ujemnymi różnicami kursowymi w wysokości 843 tys. PLN w 2015 roku. Najistotniejszą pozycją wpływającą na wysokość pozostałych strat netto Grupy w 2016r. wpływały również pozostałe zyski i straty netto w kwocie 1 144 tys. zł, na które składały się przede wszystkim utworzone odpisy na należności handlowe, które wyniosły per saldo 1 112 tys. zł.

Pozostałe przychody i koszty operacyjne

Pozostałe przychody i koszty operacyjne Grupy w roku 2015 nie były znaczące.

Pozostałe przychody operacyjne w 2016 r. wyniosły 430 tys. zł i były wyższe o 193 tys. zł, czyli o 81,4% w porównaniu do 237 tys. zł.

Pozostałe koszty operacyjne w 2016 r. wyniosły 781 tys. zł i były wyższe o 354 tys. zł, czyli o 82,9% w porównaniu do 427 tys. zł w 2015r.

Wzrost pozostałych kosztów i przychodów operacyjnych wynikał ze wzrostu skali działalności Grupy.

Zysk (strata) na działalności operacyjnej

W konsekwencji opisanych powyżej czynników, zysk na działalności operacyjnej Grupy w 2016r. wyniósł 44 104 tys. zł i był wyższy o 17 910 tys. zł, czyli o 68,4% w porównaniu do 26 194 tys. zł w 2015 r.

Przychody i koszty finansowe

W 2016r. przychody finansowe Grupy wyniosły 5 111 tys. zł., i były wyższe o 4 898 tys. zł, w porównaniu do 213 tys. zł w 2015r. co wynikało przede wszystkim z zysków ze zrealizowanych kontraktów terminowych w kwocie 4 794 tys. zł.

Największy udział w kosztach finansowych Grupy w 2015 r. stanowiły koszty odsetkowe (77,2%) w wysokości 4 745 które były niższe o 51 tys. zł od kosztów odsetkowych w 2015 roku które wyniosły 4 803 tys. zł. Na pozostałe koszty finansowe składały się straty ze zrealizowanych kontraktów terminowych w kwocie 516 tys. zł, straty z wyceny aktywów i zobowiązań z tyt. walutowych kontraktów terminowych wycenianych w WGPW w kwocie 128 tys. zł. Oraz pozostałe koszty finansowe w kwocie 761 tys. zł. Łącznie koszty finansowe Grupy w 2016r. wyniosły 6 150 tys. zł i były wyższe o 426 tys. zł, czyli o 7,4% w porównaniu do 5 724 tys. zł w roku 2015.

Zysk (strata) przed opodatkowaniem

W związku z opisanymi powyżej czynnikami Grupa odnotowała w 2016r. zysk przed opodatkowaniem w wysokości 43 065 tys. zł który był wyższy o 22 382 tys. zł, czyli o 108,2%

w porównaniu do 20 683 tys. zł w 2015r., co było następstwem wzrostu przychodów ze sprzedaży, co zostało częściowo skompensowane wzrostem kosztu własnego sprzedaży, kosztów sprzedaży i marketingu oraz kosztów magazynowania (logistyki).

Podatek dochodowy

W roku 2016 Grupa wykazała obciążenia podatkowe w wysokości 8 576 tys. zł. Wysokość podatku dochodowego w przeważającej części dotyczyła bieżącego podatku dochodowego. Natomiast efektywna stawka podatkowa wyniosła 20,0%.

Zysk netto

W rezultacie opisanych powyżej czynników w 2016 roku zysk netto za rok obrotowy Grupy wyniósł 34 489 tys. zł, tj. o 111% więcej w stosunku do roku 2015, kiedy to Grupa odnotował zysk netto w wysokości 16 338 tys. zł.

2.1.1. Koszty w układzie rodzajowym

W tabeli poniżej przedstawiono koszty działalności operacyjnej Grupy oraz Emitenta we wskazanych okresach.

	Za rok zakończony 31 grudnia sprawozdanie jednostkowe		Za rok zakończony 31 grudnia sprawozdanie skonsolidowane	
	2016	2015	2016	2015
	(tys. PLN)		(tys. PLN)	
Amortyzacja	-4 892	-3 909	-4 901	-3 921
Zużycie materiałów i energii	-5 192	-3 879	-5 191	-3 883
Usługi obce	-63 876	-48 611	-65 502	-50 249
Podatki i opłaty	-1 261	-587	-1 294	-624
Koszty świadczeń pracowniczych	-50 739	-37 142	-50 810	-37 217
Pozostałe koszty rodzajowe	-8 676	-6 637	-9 115	-6 740
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	-534 594	-395 886	-523 177	-387 526
Razem koszty wg rodzaju	-669 230	-496 651	-659 990	-490 160

Koszty rodzajowe obejmują łącznie koszt własny sprzedaży (koszt sprzedanych produktów, towarów i materiałów oraz usług), koszty sprzedaży i marketingu, koszty magazynowania (logistyki) oraz koszty zarządu, w ujęciu rodzajowym.

W roku 2016 w strukturze kosztów rodzajowych Grupy dominujący udział stanowiła wartość sprzedawanych towarów i materiałów (79,3%), usługi obce (9,9%) oraz koszty świadczeń pracowniczych (7,7%).

Koszty rodzajowe Grupy w 2016r. wyniosły 659 990 tys. zł i były wyższe o 169 830 tys. zł, czyli o 34,6% w porównaniu do 490 160 tys. zł w 2015 r. Na ten wzrost miała przede

wszystkim wyższa wartość sprzedanych towarów i materiałów o 135 651 tys. zł, czyli o 35,0%, która wzrosła z poziomu 387 526 tys. zł w 2015r. do 523 177 tys. zł w 2016r. Ponadto wyższe koszty rodzajowe w tym okresie były spowodowane wzrostem wartości usług obcych o 15 253 tys. zł, czyli o 30,4% z poziomu 50 249 tys. zł w 2015r. do 65 502 tys. zł w 2016r. oraz wzrostem kosztów świadczeń pracowniczych o 13 593 tys. zł, czyli o 36,5%, z poziomu 37 217 tys. zł w 2015r. do 50 810 tys. zł w 2016r.

Wartość sprzedanych towarów i materiałów odpowiada zasadniczo kosztowi własnemu sprzedaży, a jej wzrost w roku 2016 był spowodowany wzrostem sprzedaży.

Usługi obce w roku 2016 dotyczyły przede wszystkim usług transportowych, kosztów marketingu i reklamy oraz kosztów najmu dotyczącego nowego magazynu centralnego, a ich wzrost w analizowanym okresie związany był ze wzrostem sprzedaży, otwarciem nowych oddziałów i związanym z tym uruchomieniem nowych tras.

Natomiast koszty świadczeń pracowniczych to przede wszystkim wynagrodzenia, a ich wzrost w roku 2016 wynikał ze wzrostu zatrudnienia na skutek otwarcia nowych oddziałów i wzrostu obrotów Grupy oraz wzrostu poziomu wynagrodzeń na rynku pracy i bardzo niskim poziomem bezrobocia, który powodował trudności w dostępności pracowników.

2.2. Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik działalności

Rok 2016 był dla Grupy rokiem szczególnym, z uwagi na wprowadzenie akcji spółki dominującej do obrotu na rynku regulowanym. Pozyskany w ten sposób kapitał pozwolił na znaczący wzrost dynamiki rozwoju Grupy, co zaowocowało wzrostem sprzedaży o 36,0% w stosunku do roku 2015.

2.3. Ważniejsze zdarzenia mające znaczący wpływ na działalność oraz wyniki finansowe

2.3.1. W czerwcu 2016 roku akcje spółki Auto Partner SA, będącej podmiotem dominującym w Grupie Kapitałowej, zostały wprowadzone do obrotu na rynku regulowanym. Spółka dominująca wyemitowała 23 mln szt. akcji serii H. w wyniku tej operacji Grupa pozyskała środki finansowe w kwocie 50,6 mln PLN, które przeznaczyła na rozwój, zgodnie z celami emisyjnymi określonymi w prospekcie emisyjnym.

2.3.2. Zamianie uległ skład Zarządu spółki zależnej Maxgear Sp. z o. o., zwiększyła się liczba członków Zarządu z 3 do 4, do Zarządu został powołany pan Arkadiusz Cieplak, doświadczony menadżer i wieloletni pracownik grupy, zatrudniony w Grupie od ponad 20 lat.

2.3.3. W 2016 roku Emitent otworzył 13 nowych filii, zwiększając tym samym liczbę filii do 71.

2.3.4. Dnia 17 marca 2016 roku Akcjonariusze podjęli uchwałę o wprowadzeniu w Spółce Auto Partner Programu Motywacyjnego dla kluczowej kadry kierowniczej i w związku z tym o emisji warrantów subskrypcyjnych serii B w liczbie nie przekraczającej 2 300 000 szt., z wyłączeniem prawa poboru oraz warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego Spółki o kwotę nie wyższą niż 230 000 PLN w drodze emisji akcji serii I z wyłączeniem prawa poboru..

2.3.5. Zarząd Emitenta w lipcu 2016 r. podjął uchwałę o utworzeniu w Pruszkowie - w parku logistycznym MLP Pruszków II nowego centrum logistyczno – magazynowego o powierzchni 7 tys. mkw. oraz o powiększeniu powierzchni magazynowej w obecnym centrum logistyczno – magazynowym w Bieruniu o dodatkowe 12 tys. mkw. Realizacja powyższych celów nastąpiła w oparciu o umowy najmu powierzchni:

- umowa z firmą MLP Pruszków IV Sp. z o.o. z siedzibą w Pruszkowie, której przedmiotem jest najem około 7 tys. mkw. powierzchni magazynowej wraz z powierzchnią biurową w MLP Pruszków II w Pruszkowie. Planowane uruchomienie w I połowie kwietnia 2017 roku.

- aneks do umowy najmu z firmą WestInvest Gesellschaft fur Investmentfonds mbH z siedzibą w Dusseldorfie, którego przedmiotem jest najem około 12 tys. mkw powierzchni magazynowej wraz z powierzchnią biurową w MLP Bieruń w Bieruniu. Nowa powierzchnia została uruchomiona w I kwartale 2017 roku

Powyższe działania umożliwią dalszy wzrost przychodów Grupy Auto Partner realizowanych poprzez rosnącą skalę działania oraz poprzez dalszą poprawę warunków współpracy z odbiorcami i dostawcami części samochodowych.

2.3.6. W grudniu 2016 r. Emitent podpisał umowę o przystąpieniu do międzynarodowej grupy zakupowej z następującymi podmiotami:

- Global One Automotive GmbH z siedzibą w Niemczech we Frankfurcie nad Menem,
- WM SE z siedzibą w Niemczech w Osnabrücku,
- SSF Imported Auto Parts LLC z siedzibą w Stanach Zjednoczonych w San Francisco.

Mocą podpisanej umowy Spółka przystąpiła do międzynarodowej grupy zakupowej, która dokonuje zakupów towarów będących przedmiotem oferty handlowej Emitenta na korzystnych warunkach handlowych. Dzięki zawartej umowie Spółka uzyskała dostęp do szerszej grupy światowych dostawców części zamiennych, pozyskała know how, poszerzyła swoją ofertę o nowe marki oraz uzyskała silniejszą pozycję w negocjacjach z dostawcami, co powinno przełożyć się na zwiększenie marży brutto na wybranych grupach towarowych (dostawcach) do 3 pp.

Grupa GlobalOne to międzynarodowa firma na rynku dystrybucji części motoryzacyjnych. Grupa stworzona przez niemiecką spółkę Wessels&Müller i amerykańskiego dystrybutora SSF oferuje swoim członkom współpracę z największymi producentami części na świecie.

2.4. Informacja o podstawowych produktach, towarach i usługach

Grupa pełni funkcję wyspecjalizowanego podmiotu logistycznego, którego podstawowym obszarem działalności jest organizacja dystrybucji części zamiennych do samochodów bezpośrednio od producentów do odbiorców końcowych. Grupa jest importerem i dystrybutorem części do samochodów osobowych i dostawczych w obszarze rynku części zamiennych klasyfikowanych zgodnie z regulacjami prawnymi i dyrektywami Unii Europejskiej GVO. Grupa stanowi platformę sprzedaży - głównie kanałami elektronicznymi, oraz logistyki dostaw części zamiennych w trybie just-in-time do rozproszonych klientów: warsztatów oraz sklepów.

Grupa oferuje szeroki zakres asortymentu części samochodowych. Podstawową kategorią produktową oferowaną przez Grupę są części zamienne do samochodów osobowych, zarówno europejskich, jak i japońskich i koreańskich.

Struktura sprzedaży Grupy według grup asortymentowych:

Grupy asortymentowe	2016		2015	
	tys. zł.	udział %	tys. zł.	udział %
Zwieszenie	124 579	17,66%	94 117	18,10%
Eksploatacja / materiały	88 924	12,61%	72 778	14,00%
Silnik (eksploatacja)	93 119	13,20%	72 312	13,90%
Napęd	93 230	13,22%	63 236	12,20%
Hamulce	84 807	12,02%	58 923	11,40%
Elektryka	67 787	9,61%	47 462	9,20%
Filtry	50 387	7,14%	38 394	7,40%
Silnik (remonty)	51 187	7,26%	34 581	6,70%
Hydraulika	16 748	2,37%	10 499	2,00%
Inne	34 638	4,91%	26 338	5,10%
Razem	705 406	100,00%	518 640	100,00%

Informacja o źródłach zaopatrzenia

Towary oferowane przez Grupę pochodzą od około 150 dostawców zewnętrznych. Największych 10 dostawców zewnętrznych generuje łącznie ok. 50% obrotu. Grupa nie wykazuje uzależnienia od małej liczby zewnętrznych dostawców.

Dziesięciu największych dostawców zewnętrznych Grupy w kolejności alfabetycznej to:

- BP EUROPA SE: dostawca marki CASTROL, główny dostawca olejów w segmencie PREMIUM.
- CONTI TECH ANTRIEBSSYSTEME GMBH: Dostawca marki CONTI TECH, główny dostawca zestawów rozrządu oraz pasków rozrządu, klinowych i wielorowkowych. Koncern ContiTech jest autonomicznym działem Continental AG.
- EGON VON RUVILLE GmbH & CO: dostawca marki RUVILLE, najważniejszą grupą asortymentową tego dostawcy są rolki i napinacze rozrządu i ta grupa stanowi największy udział w obrocie Grupy z tym dostawcą.
- FERDINAND BILSTEIN GMBH+CO.KG: dostawca marki FEBI. Oferta FEBI obejmuje wiele produktów w niemal każdej grupie asortymentowej. Kluczowe z punktu widzenia obrotów z Grupą są elementy zawieszenia.
- ROBERT BOSCH SPÓŁKA Z O.O.: dostawca marki BOSCH. Grupa w swojej ofercie utrzymuje większość asortymentu jaką oferuje ten dostawca. Oferta firmy Bosch obejmuje układy zasilania paliwem (DIESEL) oraz wiele produktów, których brakuje w ofercie innych dostawców.
- TMD FRICTION SERVICES GMBH: Dostawca marki TEXTAR, którego oferta obejmuje elementy układu hamulcowego w segmencie PREMIUM.
- VALEO SERVICE EASTERN EUROPE SP. Z O.O.: dostawca marki VALEO, którego najważniejszą grupą asortymentową tego dostawcy są sprzęgła oraz pióra wycieraczki.
- WULFGAERTNER AUTO PARTS AG: Dostawca marki MEYLE współpracujący z Grupą nieprzerwanie od 1999 roku. Grupa oferuje cały asortyment tego dostawcy części do samochodów osobowych. Mocną stroną spółki Wulfgaertner w kontekście współpracy z Grupą są wspólne akcje promocyjne oraz bardzo krótki czas dostawy. Kluczowe z punktu widzenia Grupy asortymenty od tego dostawcy to hamulce, zawieszenie oraz filtry. Asortyment Meyle obejmuje obecnie 18.500 artykułów. Główny udział produkcji MEYLE stanowią części do układu zawieszenia oraz układu kierowniczego, części gumowo-metalowe, hamulce i amortyzatory.
- ZF FRIEDRICHSHAFEN, ZF SERVICES: dostawca marki SACHS oraz LEMFORDER. Asortyment tego dostawcy obejmuje sprzęgła, zawieszenie oraz amortyzatory.

Grupa zawiera z największymi dostawcami umowy handlowe, których przedmiotem jest określenie zasad współpracy w zakresie sprzedaży i dystrybucji produktów dostawców Grupy, u których zaopatruje się Grupa. Umowy o współpracy handlowej przewidują, iż Grupa na własny rachunek nabywa towary z zamiarem ich późniejszej odsprzedaży. W przeważającej mierze umowy zawierane są na czas określony jednego roku z okresem wypowiedzenia wynoszącym od 1 do 3 miesięcy.

Ceny po jakich Grupa nabywa produkty są w większości ustalane przez dostawców w postaci cenników dla danego obszaru, przy czym umowy zawierają postanowienia, na mocy których Grupa ma zagwarantowane rabaty lub skonta. Dodatkowo, w ramach umów o

współpracy handlowej lub tzw. umów bonusowych, zawieranych na okres jednego roku, określone zostały zasady premii dla Grupy w zakresie zakupu i sprzedaży towarów, których wysokość zależy od wartości zrealizowanego obrotu.

W ramach współpracy z niektórymi znaczącymi dostawcami Grupa, na podstawie umów o współpracy handlowej lub dodatkowych umów o świadczenie usług promocyjnych, zobowiązała się do aktywnego wyszukiwania nabywców poprzez prowadzenie działań marketingowych i promocyjnych, za które otrzymuje wynagrodzenie. Za świadczenie usług marketingowych Grupa otrzymuje wynagrodzenie stałe oraz prowizyjne. Wysokość wynagrodzenia prowizyjnego zależy od wartości obrotu produktami dostawcy uzyskanego przez Grupę w okresie rozliczeniowym. Niektóre z umów na świadczenie usług promocyjnych przewidują obowiązek Emitenta zapłaty na rzecz dostawcy kary umownej w przypadku, m.in.: (i) braku zakupu towarów objętych tą umową, (ii) rozwiązania lub zmiany zawartej przez Emitenta umowy promocyjnej lub rabatowej, lub (iii) nie zawarcia przez Emitenta z odbiorcą końcowym umowy promocyjnej lub rabatowej określonej w zaakceptowanym przez dostawcę wniosku inwestycyjnym. Dział marketingu przygotowuje tzw. katalog akcji marketingowych, spośród których poszczególni dostawcy wybierają te, w których chcą uczestniczyć. Wybrani dostawcy określają procent obrotu, jaki chcą przeznaczyć na akcje marketingowe i pozostawiają Emitentowi wybór, do których akcji zostaną przypisani.

Średni czas realizacji zamówień od dostawców to 15-20 dni roboczych. Minimalny czas dostawy od wybranych dostawców to 2 dni. Zamówienia przekazywane są do dostawców za pośrednictwem poczty elektronicznej lub w przypadku niektórych dostawców dedykowanej platformy TEC COM.

Marki własne

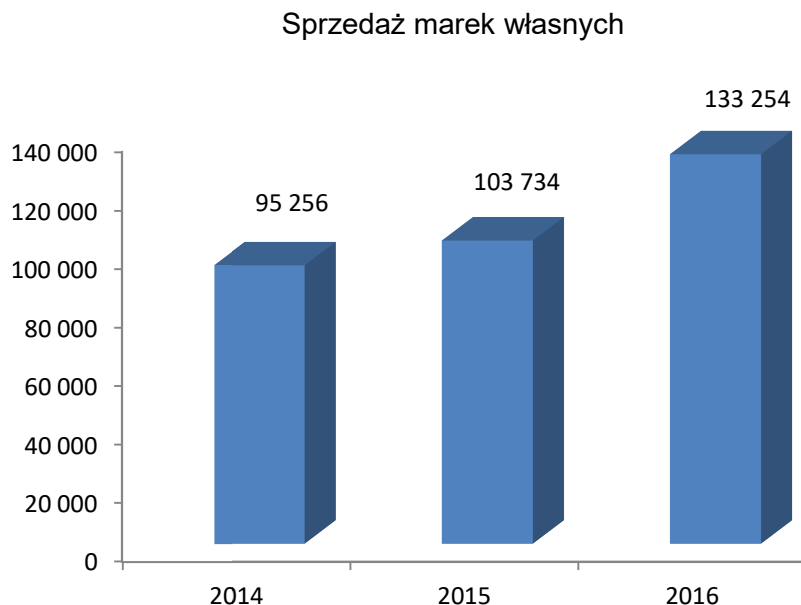
Wiodącą marką własną Grupy jest marka Maxgear. Są to produkty wysokomarżowe porównywalne do komponentów oferowanych przez znanych europejskich dostawców, takich jak: Hans Pries, Febi, Vaico. W ramach marki Maxgear Grupa oferuje produkty należące do wszystkich grup asortymentowych.

Grupa dąży do maksymalizacji jakości produktów firmowanych markami własnymi. Potwierdzeniem jest współczynnik reklamacji, który w obrębie wybranych grup asortymentowych niewiele różni się od liderów jakościowych, czego przykładem może być grupa asortymentowa związana z hamulcami. Grupa dąży do dalszego spadku wskaźnika reklamacji poprzez ciągłą weryfikację zakładów produkcyjnych oraz dobór właściwych dostawców komponentów.

W roku 2016 spółka podjęła decyzję o dalszym rozwoju produktów sygnowanych markami własnymi: Quaro oraz Meteor. Decyzja została podjęta w celu dotarcia do kolejnych grup odbiorców, tym razem marek premium (Quaro) oraz marki specjalizującej się w określonej grupie produktów (Meteor- podzespoły elektryczne).

Dalsza dywersyfikacja produktów oraz rozwój marek własnych dają spółce możliwość stabilnego rozwoju oraz możliwość uzyskiwania wyższej rentowności sprzedaży niż ma to miejsce w przypadku marek dostępnych na szerokim rynku.

Poniższy wykres prezentuje przychody Grupy ze sprzedaży marek własnych w kolejnych latach:



2.5. Informacja o rynkach zbytu

2.5.1. Odbiorcy Grupy

Grupa dystrybuje samochodowe części zamienne do dwóch kluczowych grup odbiorców: warsztatów samochodowych oraz sklepów motoryzacyjnych. Strategiczną grupę odbiorców stanowią warsztaty samochodowe, które aktualnie generują ponad 64% przychodów krajowych Grupy. Głównym wyróżnikiem modelu biznesowego Grupy jest świadczenie usług pełnego outsourcingu magazynu i logistyki części zamiennych dla warsztatów.

Struktura przychodów krajowych według grup odbiorców:

Grupy odbiorców krajowych	2016		2015	
	tys. PLN	%	tys. PLN	%
warsztaty samochodowe	351 595	64,2%	264 762	62,6%
sklepy motoryzacyjne	153 670	28,1%	140 497	33,3%
inne	42 423	7,7%	17 109	4,1%
suma	547 688	100,0%	422 837	100,0%

Udział warsztatów samochodowych w sprzedaży Grupy rośnie systematycznie z roku na rok. W 2016 roku udział tej grupy odbiorców stanowił już 64,2% przychodów krajowych Grupy. Jednocześnie Grupa odnotowała spadek udziału sprzedaży do sklepów motoryzacyjnych, który w 2016 roku wyniósł 28,1%. Zmiany te są spowodowane zmianą w strukturze rynku polskiego, polegającej na przejmowaniu rynku obrotu częściami samochodowymi przez warsztaty samochodowe.

2.5.2. Charakterystyka geograficznych rynków Grupy

Aktualnie podstawowym rynkiem zbytu Grupy jest rynek krajowy. Grupa realizuje dodatkowo sprzedaż eksportową, głównie poprzez dostawy bezpośrednio z magazynu centralnego. Grupa realizuje aktualnie dostawy do klientów na terenie Czech, Słowacji, Austrii, Łotwy, Litwy, Ukrainy, Niemiec, Węgier i innych.

Struktura przychodów w podziale na sprzedaż krajową i eksportową:

	2016	2015
	tys. PLN	tys. PLN
Sprzedaż towarów w kraju	548 751	422 837
Sprzedaż towarów poza kraj	156 634	95 801
Suma:	705 385	518 638

2.6. Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności Grupy Kapitałowej i Emitenta, w tym znanych grupie umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami, umowach ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji

W 2016 roku Emitent zawarł dwie istotne dla jego działalności umowy które zostały omówione w punktach 2.3.5. i 2.3.6 niniejszego sprawozdania. Żadna ze spółek zależnych nie zawarła żadnej znaczącej dla działalności Grupy umowy.

2.7. Informacje o istotnych transakcjach zawartych przez Emitenta lub spółki zależne z podmiotami powiązanych na warunkach innych niż rynkowe

W 2016 roku zarówno emitent jak i spółki zależne nie zawierały istotnych transakcji z podmiotami powiązanych na warunkach innych niż rynkowe.

Znaczące transakcje pomiędzy podmiotami powiązanych w ramach grupy dotyczyły głównie sprzedaży towarów ze spółki zależnej Maxgear Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp. k. do Emitenta. Transakcje te zostały omówione w nocie nr 30 Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego.

2.8. Informacje o zaciągniętych i wypowiedzianych w danym roku obrotowym umowach dotyczących pożyczek i kredytów

28 października 2016 roku Emitent podpisał aneks do umowy o multiliniję z BZ WBK SA zwiększający dostępny limit kredytowy do kwoty 10 mln PLN oraz wydłużający okres dostępności limitu na okres 3 lat, tj. do 25 października 2019 roku.

2.9. Informacje o udzielonych pożyczkach w danym roku obrotowym, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek udzielonych jednostkom powiązanim

W 2016 roku Emitent ani żadna ze spółek zależnych nie udzielały pożyczek, w tym nie udzieliły żadnych pożyczek podmiotom powiązanim.

2.10. Opis struktury głównych lokat Kapitałowych lub głównych inwestycji dokonanych w ramach Grupy Kapitałowej w danym roku obrotowym

W analizowanym okresie Emitent jak i spółki zależne nie dokonywały inwestycji w instrumenty finansowe takie jak akcje, obligacje, lokaty i inne.

2.11. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych, w porównaniu do wielkości posiadanych środków, z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania tej działalności

Grupa nie planuje dokonywania inwestycji kapitałowych

2.12. Charakterystyka struktury aktywów i pasywów, w tym z punktu widzenia płynności

2.12.1. Wielkość i struktura aktywów

W tabeli poniżej przedstawiono informacje na temat aktywów Grupy oraz Emitenta na wskazane daty.

	Stan na 31 grudnia sprawozdanie jednostkowe		Stan na 31 grudnia sprawozdanie skonsolidowane	
	2016	2015	2016	2015
	(tys. PLN)		(tys. PLN)	
Aktywa trwałe				
Wartości niematerialne i prawne	5 105	5 659	5 105	5 667
Rzeczowe aktywa trwałe	34 713	27 048	34 697	27 040
Inwestycje wyceniane wg metody praw własności	29 652	13 979	110	0
Pozostałe długoterminowe aktywa finansowe	110	0	61	61
Pozostałe należności długoterminowe	1 304	643	1 675	1 192
Pozostałe aktywa długoterminowe	-	-	-	-
Aktywa z tytułu podatku odroczonego	-	-	-	-
Aktywa trwałe razem	70 884	47 329	41 648	33 960
Aktywa obrotowe				
Zapasy	228 958	149 952	248 931	160 302
Należności handlowe oraz pozostałe należności	36 969	33 770	40 533	26 975
Pozostałe aktywa finansowe	9	29	46	121
Bieżące aktywa podatkowe	15	0	15	0
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	9 687	9 144	10 976	11 007
Aktywa obrotowe razem	275 638	192 895	300 501	198 405
Aktywa razem	346 522	240 224	342 149	232 365

Suma aktywów Grupy na dzień 31 grudnia 2016r. wzrosła o 109 784 tys. zł, czyli o 47,3% z poziomu 232 365 tys. zł na koniec 2015 r. do 342 149 tys. zł, na co wpływ miał przede wszystkim wzrost aktywów obrotowych w tym okresie o 102 096 tys. zł, czyli o 51,5% z poziomu 198 405 tys. zł na koniec 2015r. do 300 501 tys. zł na koniec 2016r. Na szczególną uwagę zasługują zapasy, które wzrosły o 88 629 tys. zł czyli o 55,3% w stosunku do 31 grudnia 2016 roku, co wynika ze wzrostu przychodów ze sprzedaży oraz poszerzenia asortymentu o nowe marki.

Aktywa trwałe Grupy na dzień 31 grudnia 2016r. stanowiły 12,2% sumy aktywów Grupy, z czego najbardziej istotnymi pozycjami były rzeczowe aktywa trwałe, które stanowiły 83,3%, aktywów trwałych, a także wartości niematerialne i prawne, które stanowiły 12,3% aktywów trwałych.

Aktywa trwałe Grupy na koniec grudnia 2016r. wyniosły 41 648 tys. zł i były wyższe o 7 688 tys. zł, czyli o 22,6% w porównaniu do 33 960 tys. zł na koniec 2015r., co było spowodowane przede wszystkim wzrostem rzeczowych aktywów trwałych o 7 657 tys. zł, czyli o 28,3% z poziomu 27 040 tys. zł na koniec 2015r. do 34 697 tys. zł na koniec 2016r. Powodem wzrostu rzeczowych aktywów trwałych w tym okresie była przede wszystkim konieczność wyposażenia nowootwartych filii w środki transportu, regały magazynowe oraz inne urządzenia jak i inwestycja w rozbudowę magazynu centralnego w Bieruniu. Wartość nakładów poniesionych na rozbudowę magazynu centralnego w Bieruniu na dzień 31 grudnia 2016 roku wyniosła 2 365 tys. zł. Ponadto Grupa na bieżąco ponosiła wydatki na bieżące odtworzenie i modernizację środków trwałych, jak np. częściowa wymiana floty samochodów czy modernizacja już istniejących magazynów.

Aktywa obrotowe Grupy na dzień 31 grudnia 2016 roku wyniosły 300 501 tys. zł i były wyższe o 102 096 tys. zł tj. o 51,5% od stanu na dzień 31 grudnia 2015 roku. Na wzrost ten wpłynęła w szczególności zmiana poziomu zapasów o 88 629 tys. zł czyli o 55,3% ze 160 302 na konie 2015 roku do 248 931 tys. zł na koniec roku 2016. Wzrost ten był spowodowany głównie dynamicznym rozwojem Grupy, poszerzeniem asortymentu oraz otwarciem nowych oddziałów. Ponadto na wzrost poziomu aktywów obrotowych wpływ miał wzrost poziomu należności handlowych oraz pozostałych należności o kwotę 13 558 tys. zł na który składał się głównie wzrost poziomu należności handlowych o kwotę 11 651 tys. zł tj. o 47,3%. Głównym powodem wzrostu poziomu należności był wzrost przychodów ze sprzedaży. Ponadto w pozostałych należnościach wykazane zostały takie znaczące pozycje jak kaucje za najem lokali oraz zaliczki na towary zapłacone do dostawców.

2.12.2. Informacje dotyczące źródeł kapitału

Pasywa

W tabeli poniżej przedstawiono informacje na temat pasywów Grupy i Emitenta na wskazane daty.

	Stan na 31 grudnia sprawozdanie jednostkowe		Stan na 31 grudnia sprawozdanie skonsolidowane	
	2016	2015	2016	2015
	(tys. PLN)		(tys. PLN)	
Kapitał własny				
Wyemitowany kapitał akcyjny	11 700	9 400	11 700	9 400
Pozostałe kapitały	118 459	55 149	114 519	50 329
Zyski zatrzymane	36 364	15 458	34 489	16 338
Razem kapitał własny	166 523	80 007	160 708	76 067

Zobowiązania długoterminowe				
Długoterminowe pożyczki i kredyty bankowe	68 059	68 700	68 059	68 700
Zobowiązania z tyt. leasingu finansowego oraz pozostałe zobowiązania finansowe	10 534	8 440	10 534	8 440
Zobowiązania z tytułu świadczeń pracowniczych	133	105	133	105
Rezerwa na podatek odroczony	2 544	1 148	1 001	67
Zobowiązania długoterminowe razem	81 270	78 393	79 727	77 312
Zobowiązania krótkoterminowe				
Zobowiązania handlowe i pozostałe zobowiązania	60 345	45 794	59 104	42 563
Krótkoterminowe pożyczki i kredyty bankowe	33 027	30 967	37 239	31 357
Zobowiązania z tyt. leasingu finansowego	3505	2791	3505	2790
Pozostałe zobowiązania finansowe	6	0	15	0
Bieżące zobowiązania podatkowe	0	689	5	693
Zobowiązania z tyt. świadczeń pracowniczych	1 253	1056	1 253	1056
Rezerwy krótkoterminowe	593	527	593	527
Zobowiązania krótkoterminowe razem	98 729	81 824	101 714	78 986
Zobowiązania razem	179 999	160 217	181 441	156 298
Pasywa razem	345 522	240 224	342 149	232 365

Kapitał własny

Udział kapitału własnego w strukturze pasywów Grupy na koniec grudnia 2016r. wyniósł 47,0%. Kapitał własny Grupy w analizowanym okresie składał się z: i) wyemitowanego kapitału akcyjnego w kwocie 11 700 tys., który był wyższy od kapitału wyemitowanego na koniec 2015r. o kwotę 2 300 tys. PLN, co wynikało z emisji 23 mln szt. akcji serii H, wprowadzonych do obrotu na rynku publicznym w czerwcu 2016 roku, ii) Pozostałych kapitałów kwocie 114 519 tys. PLN, na które składają się zyski z lat ubiegłych oraz agio, iii) zysków zatrzymanych w kwocie 34 489 tys. PLN, stanowiących zysk za rok 2016.

Zobowiązania

Suma zobowiązań Grupy na koniec grudnia 2016r., stanowiła w pasywach ogółem 53,0% i wynosiła 181 441 tys. PLN, czyli o 25 143 tys. zł, (16,1%) więcej w stosunku do roku 2015. Najbardziej istotnymi pozycjami zobowiązań Grupy na koniec grudnia 2016r. były: i) krótko i długoterminowe pożyczki i kredyty bankowe stanowiące 58,0% sumy zobowiązań, o łącznej wartości 105 298 tys. PLN, tj. o 5 241 tys. PLN, czyli o 5,2% więcej w stosunku do stanu na dzień 31 grudnia 2015r oraz ii) zobowiązania handlowe i pozostałe zobowiązania stanowiące 32,6% sumy zobowiązań, o łącznej wartości 59 104 tys. PLN, tj. o 16 541 tys. PLN, czyli o 38,9% więcej w stosunku do stanu nadzień 31 grudnia 2015r.

2.12.3. Płynność

Informacje ogólne

W roku 2016 głównym źródłem finansowania zewnętrznego dla Spółki oraz Grupy były: (i) pozyskane finansowanie w formie linii kredytowej (kredyt obrotowy i odnawialne linie kredytowe), (ii) pożyczki udzielane przez akcjonariuszy Spółki, (iii) leasing finansowy.

Obecnie Grupa finansuje swoją działalność, wykorzystując głównie środki pieniężne wygenerowane w związku z działalnością operacyjną, leasing finansowy, linie kredytowe oraz pożyczki od akcjonariuszy, które wynoszą obecnie 28 035 tys. zł. (w tym 1 335 tys. zł naliczonych za 2016 rok odsetek)

Grupa przewiduje, że wskazane powyżej obecne źródła pozostaną jej głównymi źródłami finansowania zewnętrznego w najbliższej przyszłości. Ponadto, w uzasadnionych przypadkach, Grupa może rozważyć również pozyskanie finansowania w drodze emisji akcji oraz dłużnych papierów wartościowych (obligacji) skierowanych do szerszego grona inwestorów na rynkach kapitałowych.

Wyjaśnienie źródeł i kwot oraz opis przepływów pieniężnych

W tabeli poniżej przedstawiono wybrane dane ze skonsolidowanego i jednostkowego sprawozdania z przepływów pieniężnych za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2016r.

	Stan na 31 grudnia sprawozdanie jednostkowe		Stan na 31 grudnia sprawozdanie skonsolidowane	
	2016	2015	2016	2015
	(tys. PLN)		(tys. PLN)	
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	-36 682	-5 931	-44 571	6 478
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-3 251	14 281	-731	5 315
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	40 511	-3 877	45 302	-6 152
Przepływy pieniężne netto razem	578	4 473	0	5 641
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu sprawozdawczego	9 144	4 674	11 007	5 369
Wpływ zmian kursów walut na saldo środków pieniężnych w walutach obcych	-35	-3	-31	-3
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu sprawozdawczego	9 687	9 144	10 976	11 007

Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej

W 2016r. Grupa uzyskała ujemne przepływy pieniężne z działalności operacyjnej w wysokości -44 571 tys. zł, co wynikało z wygenerowanego zysku z działalności operacyjnej przez Grupę w tym okresie w wysokości 44 104 tys. zł, skorygowanego o amortyzację w

wysokości 4 901 tys. zł. Ponadto istotny wpływ na przepływy pieniężne z działalności operacyjnej w tym okresie miało: i) zwiększenie stanu zapasów (o 88 628 tys. zł), ii) zwiększenie stanu należności handlowych oraz pozostałych należności (o 14 174 tys. zł) jak również iii) zwiększenie salda zobowiązań handlowych oraz pozostałych zobowiązań (o 16 436 tys. zł). Ponadto Grupa odnotowała w analizowanym okresie odpływy środków pieniężnych w związku z zapłatą podatku dochodowego w wysokości 8 379 tys. zł.

Przepływy pieniężne z działalności inwestycyjnej

W 2016r. Grupa uzyskała ujemne przepływy pieniężne z działalności inwestycyjnej w wysokości -731 tys. zł. Wydatki środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej Grupy w tym okresie były związane głównie z nabyciem wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych w wysokości 5 277 tys. zł, oraz wpływów z tytułu kontraktów terminowych pomniejszonych o wypływy (straty) na transakcjach terminowych w kwocie per saldo 4 278 tys. zł.

Przepływy pieniężne z działalności finansowej

W 2016r. Grupa uzyskała dodatnie przepływy pieniężne z działalności finansowej w wysokości 45 302 tys. zł. Wpływy środków pieniężnych związane były przede wszystkim z emisją akcji serii H i wprowadzeniem ich do obrotu na rynku publicznym oraz otrzymanych pożyczek kredytów kwocie 5 734 tys. zł. Natomiast wypływy środków pieniężnych z działalności finansowej dotyczyły przede wszystkim zapłaconych odsetek w wysokości 5 404 tys. zł. oraz spłaty zobowiązań leasingowych w kwocie 3 988 tys. zł.

Środki pieniężne i ich ekwiwalenty

W wyniku przepływów środków pieniężnych z działalności operacyjnej, inwestycyjnej i finansowej stan środków pieniężnych Grupy i ich ekwiwalentów na dzień 31 grudnia 2016r. wyniósł 10 976 tys. zł i był niższy o 31 tys. zł, czyli o 0,3% w porównaniu do stanu na dzień 31 grudnia 2015r. w wysokości 11 007 tys. zł.

2.13. Opis istotnych pozycji pozabilansowych w ujęciu podmiotowym, przedmiotowym i wartościowym

Jako pozycje pozabilansowe zarówno Emitent jak i Grupa wykazują udzielone przez Emitenta gwarancje bankowe, stanowiące zabezpieczenie zobowiązań z tyt. najmu nieruchomości:

- Gwarancja bankowa z dnia 18.08.2014 nr KLG18753IN13, dotycząca najmu nieruchomości w Bieruniu na kwotę 235 tys. EUR, ważna do 15.11.2017 roku. Zabezpieczenie udzielonej gwarancji bankowej: zastaw rejestrowy na zapasach towarów handlowych będących własnością Spółki dominującej, pełnomocnictwo dla banku w zakresie dysponowania rachunkami bankowymi Spółki dominującej, oświadczenie o poddaniu się egzekucji Spółki zależnej.
- Gwarancja bankowa z dnia 24.08.2016 nr KLG38682IN16, dotycząca najmu nieruchomości w Bieruniu (na dobudowaną część) na kwotę 193 tys. EUR, ważna do 15.11.2017 roku. Zabezpieczenie udzielonej gwarancji bankowej: zastaw rejestrowy na zapasach towarów handlowych będących własnością Spółki dominującej, pełnomocnictwo dla banku w zakresie dysponowania rachunkami bankowymi Spółki dominującej, oświadczenie o poddaniu się egzekucji Spółki zależnej.
- Gwarancja bankowa z dnia 24.08.2016 nr KLG38679IN16 dotycząca najmu nieruchomości w Pruszkowie na kwotę 126 tys. EUR. Gwarancja ważna jest do dnia 15.11.2017 roku. Zabezpieczenie udzielonej gwarancji bankowej: zastaw rejestrowy na zapasach towarów handlowych będących własnością Spółki dominującej, pełnomocnictwo dla banku w zakresie dysponowania rachunkami bankowymi Spółki dominującej, oświadczenie o poddaniu się

egzekucji Spółki zależnej. W dniu 09.01.2017 został podpisany aneks nr 1 zmieniający wartość gwarancji na kwotę 142 tys. EUR.

Żadna ze spółek wchodzących w skład Grupy nie udzieliła w 2016 roku poręczeń.

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

W roku 2016 Grupa zarządzała zasobami finansowymi w sposób należyty, z zachowaniem możliwie najwyższej efektywności wykorzystania tych zasobów. Źródłem finansowania działalności grupy były w szczególności środki własne, pożyczki i kredyty bankowe obrotowe, zobowiązania handlowe oraz umowy leasingu finansowego. W wyniku emisji 23 mln akcji serii H przez spółkę Auto Partner SA oraz wprowadzenia akcji Spółki do obrotu na rynku regulowanym, Grupa pozyskała dodatkowo kapitał kwocie 50 600 000 PLN, które to środki zostały wykorzystane zgodnie z przyjętymi celami emisyjnymi. Grupa na bieżąco monitoruje wskaźniki efektywności działania, dzięki czemu minimalizuje ryzyko utraty płynności finansowej. W celu minimalizacji powyższych ryzyk, Grupa podejmuje szereg działań, które zostały szczegółowo opisane w punkcie 3.1 niniejszego sprawozdania.

2.15. Objasnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym, a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na dany rok.

Grupa nie publikowała prognoz finansowych na 2016r.

3. Pozostałe informacje

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

3.1.1. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem, w jakim Emitent oraz Grupa prowadzi działalność

Ryzyko makroekonomiczne i branżowe

Otoczenie rynkowe Emitenta oraz jego Grupy podlega stałym przeobrażeniom co jest efektem ciągłych zmian w przemyśle samochodowym, obejmujących zarówno kwestie związane z produkcją samochodów jak i związane z rozwojem kanałów dystrybucji części zamiennych.

Z jednej strony, rosnące wykorzystanie skomplikowanych systemów i podzespołów w nowoczesnych samochodach wymaga wyższej wiedzy i lepszego wyposażenia warsztatów samochodowych, które mogą stanowić wyzwanie w rozwoju niezależnych warsztatów – głównych odbiorców Emitenta, z drugiej zaś wprowadzone w Unii Europejskiej przepisy wyrównują prawa niezależnych i autoryzowanych warsztatów w dostępie do know-how ponadto umożliwiając warszatom autoryzowanym szersze korzystanie z niezależnych dostawców części (co jednak budzi opór producentów samochodów).

Zmieniające się otoczenie rynkowe daje zarówno szanse na rozwój podmiotom zdolnym do rozpoznania tendencji rynkowych i elastycznego dostosowania się jak i stanowi zagrożenia wynikające z wyboru niewłaściwej strategii.

Jednocześnie działalność spółek wchodzących w skład Grupy oraz osiągnięte przez nie wyniki finansowe w dużym stopniu uzależnione są od stanu koniunktury gospodarczej panującej przede wszystkim na rynku krajowym, a w szczególności od takich czynników

makroekonomicznych jak: dynamika wzrostu PKB, inflacja, stopa bezrobocia, polityka monetarna i fiskalna państwa, poziom inwestycji przedsiębiorstw, dostępność i koszt kredytów, wysokość dochodów gospodarstw domowych oraz wysokość popytu konsumpcyjnego.

Zarówno wyżej wymienione czynniki, jak i kierunek i poziom ich zmian, mają wpływ na działalność, perspektywy rozwoju, sytuację finansową lub wyniki Grupy. Istnieje ryzyko, że w przypadku pogorszenia się w przyszłości tempa rozwoju gospodarczego w kraju oraz na innych rynkach na których działa Grupa lub zastosowania instrumentów kształtowania polityki gospodarczej państwa negatywnie wpływających na działalność Grupy, może nastąpić obniżenie poziomu popytu oraz wzrost kosztów Grupy. Opisane powyżej pogorszenie wskaźników makroekonomicznych może zatem mieć negatywny wpływ na działalność, perspektywy rozwoju, sytuację finansową lub wyniki Grupy.

Ryzyko związane ze zmianą struktury popytu

Grupa posiada stany magazynowe w szerokim asortymencie towarów. Dokonywane przez nią zakupy są zależne od oceny zapotrzebowania rynku na poszczególne grupy towarowe i tym samym narażone są na ryzyko błędnej oceny rynku lub zmian struktury popytu. Potencjalne wahania popytu, w szczególności duży jego spadek na określone grupy towarowe, w przypadku wcześniejszych istotnych zakupów, oznaczać może odnotowanie przez Emitenta negatywnych skutków finansowych w postaci zamrożenia kapitału obrotowego lub konieczności wprowadzenia znaczących rabatów. W przypadku gwałtownych i nieprzewidywanych zmian popytu na towary oferowane przez Emitenta jego sytuacja finansowa i wyniki finansowe mogą ulec istotnemu pogorszeniu.

Ryzyko związane z ewentualnym osłabieniem pozycji rynkowej niezależnych warsztatów samochodowych

W związku z rosnącym skomplikowaniem poszczególnych podzespołów produkowanych samochodów rosną wymogi w zakresie ich obsługi i napraw, zarówno odnośnie wiedzy i przygotowania mechaników jak i technicznego wyposażenia stanowisk pracy. Niezależne warsztaty zmuszone są do stałego podnoszenia kwalifikacji oraz inwestowania w sprzęt umożliwiający obsługę coraz nowocześniejszych samochodów. Ewentualny niewystarczający rozwój zdolności niezależnych warsztatów ograniczy rynek zbytu Grupy i będzie miał negatywny wpływ na jej wyniki finansowe.

Rosnące wymogi dotyczące wyposażenia i kwalifikacji warsztatów niezależnych mogą być katalizatorem procesów konsolidacyjnych w branży co z kolei doprowadzić może do większej koncentracji rynku przy jednoczesnej redukcji jego uczestników.

Ewentualne znaczące przyspieszenie powyższych tendencji i zmian rynkowych może zaostrzyć konkurencję o odbiorców pomiędzy Grupą i jej konkurentami. Jednocześnie Grupa aby nadal zwiększać skalę działania będzie musiała przeznaczać większe niż początkowo planowała środki finansowe na działania wspierające współpracujące z nią warsztaty (programy partnerskie, pomoc w modernizacji i rozbudowie itp.), co może mieć negatywny wpływ na notowane przez nią wyniki finansowe.

Dostrzegalna na rynku staje się również rywalizacja serwisów autoryzowanych (ASO) o grupę klientów posiadających samochody po okresie gwarancyjnym (w szczególności w wieku 3 – 8 lat). Odbiorcom oferowane są preferencyjne warunki cenowe, co może powodować konieczność obniżania marż przez dystrybutorów rynku niezależnego.

Ryzyko związane z wejściem do Polski lub na inne rynki na których działa Grupa nowych dużych konkurentów specjalizujących się w hurtowej dystrybucji części samochodowych

Rynek niezależnej dystrybucji części zamiennych w Polsce zdominowany jest przez firmy polskie. Wielkość tego rynku i jego dobre perspektywy oznaczają rosnące prawdopodobieństwo wejścia na rynek zagranicznych dystrybutorów części, którzy oferując korzystniejsze warunki zakupu części opanować mogą znaczącą część rynku i spowodują zwiększenie presji konkurencyjnej.

Innym rodzajem ryzyka związanym z wejściem na polski rynek dużych zagranicznych dystrybutorów jest ryzyko utraty strategicznych dostawców, dla których wybrani zagraniczni dystrybutorzy są większym odbiorcą.

Ze względu na charakter i dojrzałość rynku ewentualne wejście zagranicznej konkurencji należy raczej rozpatrywać jako możliwość przejścia przez podmiot zagraniczny jednego z istotnych graczy krajowych.

Podobne mechanizmy mogą dotyczyć również wybranych rynków zagranicznych na których działa lub zamierza działać Grupa.

Zwiększenie presji konkurencyjnej wynikającej z realizacji powyższego scenariusza mogłoby mieć negatywny wpływ na wyniki finansowe Grupy oraz potencjał rozwojowy prowadzonej przez nią działalności.

Ryzyko związane z przejściem produkcji części zamiennych przez producentów samochodów

Nie można wykluczyć sytuacji w której niektórzy ze znaczących producentów samochodów zdecydują o zwiększeniu swojej obecności w obszarze produkcji części zamiennych.

Dostęp do części wytwarzanych przez producentów samochodów jest możliwy dla wszystkich potencjalnych nabywców, na mocy obowiązujących ogólnoeuropejskich regulacji, jednak warunki ich nabywania, mogą być mniej korzystne niż warunki nabywania części od wyspecjalizowanych producentów części zamiennych, jak to ma miejsce w obecnym modelu, tj. produkcji części na pierwszy montaż i na rynek wtórny przez tych samych producentów części.

Nie można wykluczyć, iż udział producentów samochodów w produkcji części samochodowych w przyszłości może ulec zwiększeniu, co może mieć negatywny wpływ na działalność i sytuację finansową Grupy, osiągnięte przez nią wyniki finansowe oraz potencjał rozwoju.

Ryzyko związane z przejściem sieci niezależnej dystrybucji części zamiennych przez producentów części zamiennych

Ewentualne przejście niezależnych dystrybutorów części zamiennych przez producentów części zamiennych mogłoby wprowadzić duże zmiany w modelu dystrybucji części dostarczanych przez poszczególne podmioty, zmierzające do ograniczenia ich sprzedaży do konkurentów, w tym Grupy. W takiej sytuacji Grupa mogłaby utracić niektórych dostawców, co ograniczyłoby wielkość oferty i pogorszyłoby pozycję konkurencyjną Grupy.

Ponadto sieci kontrolowane przez producentów mogłyby doprowadzić do zaostrzenia konkurencji cenowej, co oznaczałoby pogorszenie sytuacji finansowej Grupy.

Ryzyko związane ze strukturą odbiorców zagranicznych

Sprzedaż eksportowa Grupy w całości narażona jest na ryzyko specyficzne dla kraju odbiorców, jak np. zmiany wielkości i struktury rynku części zamiennych, zmiany siły nabywczej ludności oraz stabilność systemu gospodarczego i politycznego.

Ryzyko zmian legislacyjnych wpływających na rynek, na którym Grupa prowadzi działalność

Zmiany prawa, zarówno polskiego jak i regulującego działalność Grupy na innych docelowych rynkach, w tym w szczególności zmiany przepisów prawa pracy i ubezpieczeń społecznych lub przepisów dotyczących pośrednio lub bezpośrednio branży motoryzacyjnej, mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na działalność prowadzoną przez Grupę, np. w zakresie, w jakim spowodują nałożenie na przedsiębiorców dodatkowych obowiązków lub ograniczeń dotyczących sprzedaży części samochodowych, i w związku z tym zwiększenie kosztów działalności lub obniżenie rentowności.

Ponadto, w związku z tym, że Grupa istotną część towarów, które następnie dystrybuowane są przez Spółkę pod markami własnymi, importuje na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej z krajów azjatyckich, narażona jest na niekorzystne zmiany prawa celnego. Ewentualna zmiana procedur celnych, wprowadzenie ceł zaporowych, nałożenie ilościowych ograniczeń przywozowych (kontyngentów) lub wystąpienie innego rodzaju ograniczeń w imporcie może pośrednio wpłynąć niekorzystnie również na funkcjonowanie Grupy, przede wszystkim poprzez wymuszenie zmiany źródeł zaopatrzenia i zwiększenie kosztów importu.

Jednocześnie, w przypadku nowych przepisów prawa budzących wątpliwości interpretacyjne, może pojawić się stan niepewności co do obowiązującego stanu prawnego i wynikających z tego skutków, co z kolei może pociągnąć za sobą czasowe wstrzymanie rozwoju działalności Grupy lub realizacji jej inwestycji w obawie przed niekorzystnymi skutkami stosowania niejasnych regulacji (takimi jak straty finansowe bądź nawet konsekwencje karne działań podjętych lub zaniechanych na podstawie przepisów, które następnie sądy bądź organy administracji publicznej zinterpretowały w sposób niekorzystny dla przedsiębiorcy).

Wskazane powyżej zdarzenia mogą skutkować pogorszeniem wyników finansowych Grupy oraz rentowności prowadzonej przez nią działalności, a także pogorszeniem perspektyw jej rozwoju.

Ryzyko braku stabilności systemów podatkowych

Częste nowelizacje, niespójność oraz brak jednolitej interpretacji przepisów prawa podatkowego pociągają za sobą istotne ryzyko związane z otoczeniem podatkowym, w jakim Grupa prowadzi działalność. Kwestionowanie przez organy skarbowe dokonywanych przez Grupę Kapitałową rozliczeń podatkowych, w związku z rozbieżnościami lub zmianami interpretacji bądź niejednolitym stosowaniem przepisów prawa podatkowego przez różne organy administracji podatkowej może skutkować nałożeniem na Grupę stosunkowo wysokich kar lub innych sankcji.

Biorąc pod uwagę stosunkowo długi okres przedawnienia zobowiązań podatkowych, oszacowanie ryzyka podatkowego jest szczególnie utrudnione, niemniej ziszczenie się ryzyka opisanego powyżej może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową lub wyniki działalności Grupy.

Ponadto, z uwagi na prowadzenie działalności przez spółki z Grupy w różnych jurysdykcjach, działalność Grupy może być narażona na negatywne skutki m.in. ewentualnej niestabilności regulacji prawa podatkowego obowiązującego w tych państwach, rozbieżność ich interpretacji, a także niekorzystne interpretowanie umów o unikaniu podwójnego opodatkowania, ich zmianę lub rozwiązanie. Ziszczenie się opisanych powyżej ryzyk może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową lub wyniki finansowe Grupy.

3.1.2. Czynniki ryzyka związane z działalnością Emitenta i Grupy

Ryzyko związane ze zmianą polityki bonusów przez dostawców (producentów) części zamiennych

Istotną pozycją w przychodach Grupy są bonusy, które Grupie udzielają dostawcy (producenci) części zamiennych. Polityka bonusów wspiera dystrybutorów dokonujących znaczących wartościowo zakupów. Ewentualna zmiana tej polityki, polegająca na obniżeniu wartości bonusów lub nawet rezygnacji z ich stosowania, skutkowałaby zauważalnym pogorszeniem wyników Grupy, co zmusiłoby ją do zmiany polityki cenowej. Jakkolwiek do Dnia Bilansowego nie miały miejsca zmiany w ww. obszarze, które w sposób znaczący wpływałyby na sytuację finansową Grupy, nie można całkowicie wykluczyć ich wystąpienia w przyszłości.

Ryzyko związane z ujawnieniem tajemnicy handlowej.

Polityka i warunki sprzedaży oraz zakupów u dostawców w ramach poszczególnych grup towarowych mają istotny wpływ na pozycję konkurencyjną Spółki, a zdolność do wynegocjowania korzystnych warunków zakupu towarów u dostawców determinuje w dużej mierze możliwości osiągnięcia przez Spółkę sukcesu na konkurencyjnym rynku. Pomimo wprowadzenia w Grupie systemu zarządzania informacjami poufnymi i wrażliwymi nie można wykluczyć ich nieuprawnionego ujawnienia. Ewentualny wpływ informacji dotyczących aktualnych warunków handlowych i bazy klientów mógłby zagrozić pozycji konkurencyjnej Spółki oraz pogorszeniem rentowności biznesu.

Ryzyko związane z nieskuteczną realizacją lub przyjęciem błędnej strategii rozwoju

Rynek na którym działa Grupa jest wysoce konkurencyjny i podlega ciągłej ewolucji, której kierunek i natężenie zależne jest od wielu czynników, w większości niezależnych od Spółki. Tym samym przyszła pozycja Grupy, a więc jej przychody i rentowność, zależne są od zdolności Spółki do wypracowania i wdrożenia skutecznej długoterminowej strategii. Ewentualne podjęcie błędnych decyzji wynikających z niewłaściwej oceny sytuacji lub niezdolność dostosowania Spółki do zmieniających się warunków rynkowych, spowodować może istotne negatywne skutki finansowe.

Ryzyko związane z załamaniem popytu na niektóre towary oferowane przez Spółkę

Grupa utrzymuje określone stany magazynowe w szerokim asortymencie towarów. Realizowane przez Spółkę zakupy są funkcją oceny zapotrzebowania rynku na poszczególne grupy asortymentowe i jako takie narażone są na ryzyko błędnej oceny rynku lub zmian struktury popytu. Ewentualne zmiany popytu, w szczególności gwałtowny spadek zapotrzebowania na określone grupy towarowe w przypadku uprzednich znaczących ich zakupów oznaczać będzie poniesienie przez Spółkę znaczących strat związanych z zamrożeniem kapitału obrotowego lub koniecznością zastosowania znaczących wartościowo rabatów.

Ryzyko związane ze strukturą zadłużenia Grupy

Grupa jest stroną umów kredytowych oraz umów leasingowych. Na koniec 2016 roku wartość leasingów wyniosła 14 039 tys. zł i były to w całości zobowiązania Emitenta, a wartość kredytów i pożyczek wynosiła 105 298 tys. zł, z czego 101 086 tys. zł. wynosiły zobowiązania Emitenta. Na dzień 31 grudnia 2016 roku łączne zobowiązania odsetkowe Grupy stanowiły 119 337 tys. zł co stanowiło 34,9% sumy bilansowej. Ponadto w ramach otrzymanych kredytów i pożyczek w okresie objętym Skonsolidowanym Sprawozdaniem Finansowym Grupa korzystała z finansowania dłużnego w formie pożyczek od akcjonariuszy. Zadłużenie Grupy z tytułu tych pożyczek wyniosło 28 035 tys. zł na koniec 2016 roku. Ponadto, Grupa ustanowiła zabezpieczenia na zapasach. Zabezpieczenia związane są z umowami kredytowymi zawartymi z ING Bank Śląski S.A..

Ewentualne istotne pogorszenie się płynności Grupy może spowodować, że może ona nie być w stanie spłacać zobowiązań odsetkowych oraz kapitału wynikających z zawartych umów finansowych lub też może nie być w stanie spełnić dodatkowych warunków zawartych w umowach finansowych.

Naruszenie postanowień umów finansowych może skutkować zaostrzeniem warunków udzielenia finansowania, wzrostem kosztów obsługi długu lub natychmiastowym wypowiedzeniem przez instytucje finansujące całości lub części umów kredytowych, a następnie przejściem składników majątku Grupy w celu zaspokojenia się z przedmiotu zabezpieczenia.

Utrata istotnych składników majątku może prowadzić do znacznych utrudnień w prowadzeniu działalności gospodarczej Grupy lub nawet całkowitego zablokowania możliwości jej prowadzenia, osiągania przychodów i zysków. Co więcej, pogorszenie sytuacji finansowej Grupy może skutkować odmową przez instytucje finansujące przedłużenia finansowania. Wymienione powyżej czynniki mogą mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągane wyniki i sytuację finansową Grupy.

Ponadto, w związku z tym, że stopy procentowe w Polsce są obecnie historycznie bardzo niskie, istnieje ryzyko podniesienia stopy referencyjnej przez Radę Polityki Pieniężnej, co negatywnie wpłynęłoby na przyszłe wyniki finansowe Grupy.

Ryzyko związane ze zmianami kursów walutowych

W okresie 2016 roku saldo różnic kursowych osiągnęło wartość 204 tys. zł, wobec 181 311 tys. zł zysku na sprzedaży. W tym okresie Grupa zabezpieczała się przed ryzykiem kursowym. Na dzień 31 grudnia 2016 roku zysk z transakcji typu forward kształtował się na poziomie per saldo 4 278 tys. zł. Z uwagi na to, iż Grupa prowadzi sprzedaż również w walutach obcych, częściowo ryzyko kursowe niwelowane jest w sposób naturalny. W okresie 2016 roku około 63% łącznej wartości zakupów od dostawców było rozliczane w walucie obcej, jednocześnie sprzedaż walutowa stanowiła około 22% łącznej sprzedaży Grupy. Walutami rozliczeniowymi w obrocie handlowym Grupy są przede wszystkim EUR, USD, CZK oraz HUF przy czym grupa dokonuje zakupów w PLN, EUR i USD (Emitent rozlicza się wyłącznie PLN i EUR), natomiast sprzedaż dokonywana jest w walutach PLN, EUR, CZK oraz HUF (przy czym sprzedaży w walutach obcych dokonuje wyłącznie Emitent, natomiast transakcje dostawy towarów pomiędzy podmiotami powiązаныmi dokonywane są w PLN).

W przypadku wystąpienia znacznych wahań kursu złotego, w szczególności trwałej i gwałtownej dewaluacji złotego, pojawić się mogą ujemne skutki finansowe dla Spółki oraz Grupy. W takiej sytuacji ryzyko kursowe jest przenoszone na klientów poprzez zmianę cen towarów, jednak wzrost poziomu cen importowanych towarów do poziomu, który stanowić będzie istotną barierę zakupu dla końcowych odbiorców, prowadzić może w konsekwencji do obniżenia poziomu przychodów ze sprzedaży

Ryzyko związane z koncentracją zapasów (towarów) w magazynie centralnym

Centrum logistyczne, a zarazem podstawowe zaplecze magazynowe Grupy ulokowane jest w Bieruniu koło Katowic. Ewentualne zdarzenia losowe (pożar, powódź itp.) skutkować mogą poważnymi zakłóceniami ciągłości dostaw do klientów. Wspomniane zdarzenia losowe oznaczałyby przede wszystkim opóźnienia w realizacji dostaw oznaczające utratę części przychodów oraz ewentualną utratę części rynku zbytu w konsekwencji zrealizowania zakupów przez odbiorców Spółki w podmiotach konkurencyjnych.

W przypadku utraty części lub całości zapasów, Grupa będzie zmuszona do poniesienia nakładów na ich odbudowę oraz do zaksięgowania określonej straty finansowej.

Obecnie około 50% zapasów znajduje się w magazynie centralnym. Docelowo, w związku z planami tworzenia regionalnych centrów (tzw. hub'ów) oraz rozwojem sieci filii (tj. filii/oddziałów Emitenta, zarówno własnych, jak i agencyjnych, zlokalizowanych w Polsce lub

poza granicami Polski i realizujących działalność sprzedażową w danym regionie), docelowo w magazynie centralnym znajdować się będzie około 30% zapasów.

Ryzyko związane z bankructwem podmiotu prowadzącego filię agencyjną lub wypowiedzenia przez nią umowy

Ewentualne bankructwo lub wypowiedzenie umowy przez podmiot prowadzący filię agencyjną (tj. filię zewnętrzną prowadzoną przez podmiot niezależny, działającą pod marką Emitenta i zarządzaną przez zewnętrznych menedżerów na podstawie umowy o świadczenie usług, zlokalizowaną w Polsce lub poza granicami Polski) oznacza ryzyko niezrealizowania zamówień odbiorców i ich utratę na rzecz podmiotów konkurencyjnych oraz ewentualną utratę zaufania części odbiorców, a w konsekwencji zmniejszenie wartości przychodów w określonym rejonie.

Wobec wprowadzenia procedur zabezpieczających przed tego typu ryzykiem, jego materializacja może mieć istotny negatywny wpływ na działalność Spółki tylko i wyłącznie w sytuacji pojawienia się w zbliżonym czasie co najmniej kilku zdarzeń opisanych powyżej.

Ryzyko związane z podjęciem działalności konkurencyjnej wobec Spółki przez podmiot, który prowadził filię agencyjną

W przypadku rozwiązania umowy agencyjnej z jedną z podmiotów prowadzących w tej formie filię Spółki występuje ryzyko, iż po ustaniu umownego zakazu konkurencji podejmie ona współpracę z konkurencyjną firmą, co mogłoby negatywnie wpłynąć na osiągnięte przez Grupę wyniki finansowe.

Ryzyko związane ze zniszczeniem lub utratą majątku przez filię

W przypadku zniszczenia lub utraty majątku znajdującego się w filii (tj. w filii Emitenta, zarówno własnej, jak i agencyjnej, zlokalizowanej w Polsce lub poza granicami Polski) istnieje ryzyko wystąpienia zaburzeń dostaw towaru do odbiorców, co mogłoby skutkować pogorszeniem relacji z odbiorcami Grupy, a przez to negatywnie wpłynąć na jej sytuację finansową.

Ryzyko związane z utratą kluczowych pracowników oraz możliwością pozyskania wykwalifikowanej kadry

Utrata kluczowych pracowników, w tym przede wszystkim osób zarządzających oraz wyższej i średniej kadry kierowniczej, może w istotny negatywny sposób wpłynąć na działalność Spółki. Osoby wskazane w Prospekcie oraz inne osoby zaliczane do grona kluczowych specjalistów w decydującym stopniu przyczyniają się do sukcesu rynkowego Spółki. Nie ma pewności, że uda się zatrzymać wszystkie kluczowe dla rozwoju Spółki osoby, bądź pozyskać na ich miejsce równie efektywnych pracowników.

Ponadto ze względu na plany rozwojowe, w tym zwiększanie liczby filii, Grupa będzie musiała pozyskać na konkurencyjnym rynku dodatkowych pracowników / współpracowników o wysokich kwalifikacjach w określonych obszarach kompetencyjnych (sprzedaż, zarządzanie filiami, itp.). Ewentualne trudności w tym obszarze lub pozyskanie pracowników o niższych kompetencjach niż zakładane może mieć wpływ na opóźnienie procesu ekspansji lub osiągnięcie niższych niż zakładane efektów finansowych rozwoju działalności Grupy.

Ryzyko związane z systemem informatycznym

Działalność operacyjna Spółki oparta jest o sprawnie funkcjonujący system informatyczny działający on-line. Ewentualne problemy z jego prawidłowym funkcjonowaniem mogłyby oznaczać zmniejszenie wielkości sprzedaży lub wręcz uniemożliwić jej prowadzenie (np. funkcjonowanie magazynu centralnego jest sterowane systemem komputerowym). W rezultacie miałyby to negatywny wpływ na wyniki finansowe Grupy.

Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

Grupa odnotowuje okresy wzmożonej sprzedaży szczególnie w okresach kończących sezon zimowy, kiedy warsztaty samochodowe odczuwają większy napływ klientów dokonujących napraw pojazdów. W celu zapewnienia odpowiedniej dostępności części w tym okresie konieczne jest zwiększanie stanów magazynowych i zwiększanie zamówień do dostawców z końcem roku kalendarzowego oraz początkiem kolejnego. W związku z tą tendencją występuje ryzyko zwiększania się zobowiązań kredytowych Grupy związanych ze wzrostem stanu magazynowego.

Ryzyko związane z rozwojem podmiotów zależnych bądź filii własnych na rynkach zagranicznych

Podmioty zależne funkcjonują w krajach, w których istnieje uzasadnione prawdopodobieństwo uzyskania satysfakcjonującego zwrotu z zaangażowanego kapitału. W praktyce Grupa angażuje środki w rozwój działalności na nowych rynkach, charakteryzujących się odmienną specyfiką wielu istotnych aspektów działalności operacyjnej. W konsekwencji ryzyko związane z tymi inwestycjami jest większe niż w przypadku inwestycji w dalszy rozwój działalności na terenie Polski, gdzie Grupa posiada największe doświadczenie.

Istnieje ryzyko, że inwestycje w podmioty zależne lub własne filie, zlokalizowane poza granicami Polski nie przyniosą oczekiwanego zwrotu, co może mieć istotny negatywny wpływ na działalność i sytuację finansową Grupy, osiągnięte przez nią wyniki finansowe oraz perspektywy rozwoju.

Ryzyko zakwestionowania warunków umów z podmiotami powiązanymi zawieranych w ramach Grupy

Spółki z Grupy zawierają i będą w przyszłości zawierać w ramach Grupy transakcje z podmiotami powiązanymi. Zawierając i realizując transakcje z podmiotami powiązanymi, spółki z Grupy dbają w szczególności o zapewnienie, aby transakcje te przeprowadzane były na warunkach rynkowych, były zgodne z obowiązującymi przepisami dotyczącymi cen transferowych oraz żeby przestrzegane były wszelkie wymogi dokumentacyjne odnoszące się do takich transakcji. Niemniej jednak, ze względu na szczególny charakter transakcji z podmiotami powiązanymi, złożoność przepisów prawnych regulujących metody badania stosowanych cen oraz ciążące na podatnikach obowiązki dokumentacyjne, jak też mogące istnieć trudności w zidentyfikowaniu porównywalnych transakcji do celów odniesień, nie można wykluczyć, że poszczególne spółki Grupy zostaną poddane analizie przez organy podatkowe, w tym i organy kontroli skarbowej.

Ewentualne zakwestionowanie metod określenia warunków rynkowych w zakresie powyższych transakcji oraz zgodności z przepisami prawa prowadzonej dokumentacji cen transferowych może spowodować powstanie po stronie Grupy dodatkowych zobowiązań podatkowych. Jeśli niekorzystne dla Grupy decyzje organów podatkowych dotyczyłyby znacznej części transakcji w ramach Grupy, mogłyby to mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową i wyniki Grupy.

Ryzyko związane z funkcjonowaniem magazynu głównego Grupy

Siedziba Spółki dominującej zlokalizowana jest na nieruchomości stanowiącej jednocześnie główny magazyn Grupy, w Bieruniu.

Emitent korzysta z przedmiotowej nieruchomości na podstawie umowy najmu z dnia 28 czerwca 2013 roku.

Umowa najmu została zawarta na okres 10 lat licząc od dnia wydania etapu 1 przedmiotu najmu, tj. od 15 maja 2014 r.

Zgodnie z umową, wynajmujący ma prawo rozwiązania umowy ze skutkiem natychmiastowym w szczególności w przypadku zaistnienia któregokolwiek z poniżej opisanych zdarzeń:

- opóźnienia z zapłatą czynszu co najmniej za dwa pełne okresy płatności;
- złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości lub o wszczęcie postępowania naprawczego najemcy, o ile najemca posiada przeterminowane o więcej niż 30 dni zadłużenie względem Wynajmującego; oraz
- użytkowania przedmiotu najmu niezgodnie z przeznaczeniem lub istotnego naruszenia warunków najmu określonych w umowie i braku usunięcia naruszeń, co może spowodować lub spowodowało zniszczenie lub uszkodzenie przedmiotu najmu ponad normalne zużycie.

Przed złożeniem oświadczenia o wypowiedzeniu umowy, wynajmujący zobowiązany jest pisemnie powiadomić najemcę o zamiarze wypowiedzenia umowy i udzielenia mu dodatkowego 14-dniowego lub 21-dniowego terminu do wykonania zobowiązania (w zależności od rodzaju naruszenia obowiązku wynikającego z treści umowy).

Ze względu na fakt, iż nieruchomości, na której zlokalizowana jest siedziba Spółki i magazyn główny Grupy nie stanowi własności Spółki, nie można wykluczyć ryzyka, iż dojdzie do utraty przez Spółkę prawa do korzystania z nieruchomości stanowiącej jej kluczowe aktywo. W takiej sytuacji funkcjonowanie magazynu głównego może napotkać przejściowe trudności związane z koniecznością przeniesienia siedziby i głównego magazynu na inną nieruchomość, co z kolei może negatywnie wpłynąć na działalność operacyjną oraz wyniki Grupy.

3.2. Przewidywany rozwój Emitenta oraz Grupy

Wszystkie spółki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej Auto Partner realizują wspólną i jednolitą strategię rozwoju. Strategią Grupy jest zapewnienie trwałego wzrostu wartości dla akcjonariuszy przez dalszy wzrost skali działalności, zwiększenie udziału w rynku i umacnianie jej pozycji rynkowej przy jednoczesnej koncentracji na efektywności procesów biznesowych w celu realizacji atrakcyjnych marż.

Zarząd określił trzy główne cele strategiczne Grupy:

1. Wzrost skali działania,
2. Dalsza dywersyfikacja produktowa,
3. Dalszy wzrost rentowności.
4. Rozszerzenie działalności o nowe rynki

Wzrost skali działania

Grupa zamierza realizować program rozbudowy sieci własnych oddziałów oraz prowadzić stałe działania optymalizujące jej efektywność ekonomiczną. Celem Grupy, jest zapewnienie odbiorcom na terenie kraju sieci dystrybucji umożliwiającej dostawę kilkakrotnie w ciągu dnia. Emitent zamierza kontynuować dotychczasową praktykę, iż w ramach rozbudowy sieci dystrybucji korzysta z długoterminowych umów najmu natomiast nie nabywa i nie buduje na własność nieruchomości i budynków w których funkcjonują filie. Grupa zamierza rozwijać filie

również w oparciu o umowy współpracy z zewnętrznymi podmiotami (w szczególności w mniejszych miastach o ludności poniżej 100 tys. mieszkańców).

Jednocześnie wraz z rozbudową sieci oddziałów tworzone są regionalne centra logistyczno-magazynowe, które w znaczący sposób usprawniają proces dystrybucji części na terenie kraju, jak również będą mogły zostać wykorzystane do sprawnego zaopatrywania wybranych rynków zagranicznych. Grupa dostrzega rosnącą potrzebę rynku w zakresie minimalizacji czasu dostawy części zamiennych na linii dystrybutor – warsztat. Niezależne warsztaty, które przejmują od sklepów coraz większy udział w rynku oczekują maksymalnej dostępności części dostarczanych w ciągu dnia. W związku z tą tendencją Grupa dokonała znaczącego powiększenia stanów magazynowych w kilku strategicznych oddziałach na terenie Polski. Kluczem do selekcji oddziałów przeznaczonych na centra logistyczne jest potencjał rynku, na którym się znajdują oraz potencjał rynków, do których będą w stanie dostarczać towar w ciągu dnia. Lokalizacje w których nastąpiła znacząca zmiana wartości magazynów to Łódź, Poznań, Kraków, Gdańsk, Wrocław. Kolejnymi planowanymi lokalizacjami są Bydgoszcz oraz Szczecin.

Powyższe działania umożliwią przede wszystkim dalszy wzrost przychodów realizowanych w strategicznej grupie odbiorców, jaką są warsztaty samochodowe. Będzie on wynikał z lepszej penetracji rynku oraz wzmocnienia pozycji konkurencyjnej Grupy w regionach, które nadal posiadają istotne rezerwy rozwojowe, a których wykorzystanie umożliwią nowo otwierane oddziały oraz centra logistyczne.

Sposobem na przyspieszenie wzrostu skali działania będzie także ekspansja poza granice Polski. Dotychczas głównym rynkiem zbytu Grupy był rynek krajowy. W roku 2016 ok. 78% sprzedaży pochodziło ze sprzedaży na rynku krajowym. Sprzedaż zagraniczna realizowana była do tej pory wyłącznie z magazynów krajowych. W ciągu najbliższych 12 miesięcy Grupa planuje uruchomienie magazynów na terenie Czech oraz Litwy oraz Łotwy. W tym celu została zarejestrowana Grupa na Łotwie AP AUTO PARTNER LATVIA SIA.. Decyzja o uruchomieniu magazynów w danym kraju poprzedzona jest pracą przedstawicieli handlowych, których zadaniem jest rozwijanie sprzedaży oraz analizowanie danych rynków. Wybór kierunków zagranicznej ekspansji został dokonany na podstawie dotychczasowych doświadczeń w obszarze eksportu realizowanego przez Grupę oraz analiz poszczególnych rynków pod kątem ich potencjału rozwoju i chłonności.

Grupa przeprowadza aktualnie analizy kolejnych rynków zagranicznych na których zamierza intensyfikować swoje działania.

Dalsza dywersyfikacja produktowa

Etapem dalszego rozwoju Grupy będzie ciągle rozszerzanie asortymentu oferowanych przez Grupę części zamiennych. W tym obszarze Grupa dokonała znaczącego poszerzenia oferty w obrębie części do samochodów azjatyckich oraz rozpoczęła sprzedaż asortymentu do motocykli.

Dzięki dołączeniu w 2017 roku do międzynarodowej grupy zakupowej GlobalOne Automotive Grupa uzyskała dostęp do oferty kluczowych dostawców sektora części zamiennych których oferta wcześniej nie była dostępna na jej magazynach.

W związku z przystąpieniem do grupy Grupa rozpoczęła proces negocjacji w kilkoma kluczowymi dostawcami. Pierwsza umowa współpracy została zawarta z dostawcą produktów układu hamulcowego TRW którego produkty są już dostępne w ofercie.

Aktualnie prowadzone są negocjacje z kolejnymi dostawcami. O kolejnych nowych produktach Spółka będzie informowała w miarę finalizacji kontraktów.

Dalszy wzrost rentowności

Elementem strategii dalszego wzrostu rentowności biznesu jest kontynuacja budowy wartości własnych marek produktowych na bazie doświadczeń zdobytych w trakcie rozwoju

marki Maxgear. Grupa wprowadziła do oferty kolejne marki własne oraz marki na wyłączność – Quaro, obejmującą elementy układu hamulcowego oraz Rymec, specjalizującego się w układach sprzęgła.

Ponad to, wzrost rentowności biznesu będzie realizowany poprzez rosnącą skalę działania zapewniającą dalszą poprawę warunków współpracy z dostawcami części. Dodatkowym spektrem wpływającym na poprawę rentowności będzie bonus uzyskiwany za pośrednictwem grupy zakupowe Global One Automotovie który wyniesie w szacunkach Grupy do 3pp w obrębie dostawców uwzględnianych w obrotach GlobalOne (około połowa obrotów Grupy).

Jednocześnie Grupa zamierza kontynuować politykę efektywnej kontroli kosztów m.in. poprzez ulepszanie i rozbudowę rozwiązań IT.

3.3. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

Grupa nie prowadzi działalności badawczo-rozwojowej.

3.4. Informacje dotyczące zagadnień środowiska naturalnego

Grupa prowadzi swoją działalność z zachowaniem najwyższej dbałości o środowisko naturalne.

Na Emitencie oraz podmiotach zależnych Emitenta nie ciąży żadne istotne obowiązki z zakresu ochrony środowiska, które mogą mieć wpływ na wykorzystanie przez Emitenta oraz jego podmioty zależne rzeczowych aktywów trwałych, lub mogą mieć istotne znaczenie dla działalności bądź sytuacji finansowej Grupy.

Emitent w związku z prowadzoną działalnością gospodarczą jest zobowiązany przestrzegać przepisów prawa ochrony środowiska, a w szczególności: Prawa Ochrony Środowiska, Ustawy o Odpadach, Ustawy o Bateriach i Akumulatorach, Prawa Wodnego.

Grupa w związku z korzystaniem ze środowiska ponosi opłaty administracyjne w związku z:

- wytwarzaniem i składowaniem odpadów,
- wprowadzaniem gazów i pyłów do powietrza,
- poborem wody, oraz wprowadzaniem ścieków do wód lub do ziemi.

Ponadto zgodnie z brzmieniem Ustawy o Bateriach i Akumulatorach Grupa będąc sprzedawcą detalicznym baterii samochodowych kwasowo-ołowiowych lub akumulatorów samochodowych kwasowo-ołowiowych podlega następującym obowiązkom:

- Grupa jest zobowiązana do pobrania od kupującego niebędącego przedsiębiorcą opłaty depozytowej oraz do potwierdzenia jej pobrania, jeżeli przy sprzedaży tych baterii lub akumulatorów samochodowych kupujący nie przekazał mu zużytych baterii lub zużytych akumulatorów samochodowych,
- Grupa jest zobowiązana do sporządzenia sprawozdania o wysokości pobranej opłaty depozytowej i przekazania nieodebranej opłaty depozytowej właściwemu organowi administracyjnemu.

Grupa jest również zobowiązana do sporządzania i przekazywania, zgodnie z brzmieniem Ustawy o Odpadach, rocznego sprawozdania o wytwarzanych odpadach i o gospodarowaniu nimi.

Działalność Grupy nie wymaga uzyskania pozwoleń lub zezwoleń związanych z korzystaniem ze środowiska.

3.5. Zatrudnienie

Stan zatrudnienia w Grupie na koniec 2016 roku wyniósł 1069 osób, w tym 1058 osób było zatrudnionych przez Emitenta, pozostałe osoby były zatrudnione w spółce zależnej. Oznacza to wzrost zatrudnienia w Grupie o 198 osób, czyli o 22,8% w stosunku do 867 osób na koniec 2015 roku

Poziom zatrudnienia w Grupie w podziale na formy zatrudnienia przedstawia poniższa tabela:

Forma zatrudnienia	31 grudnia 2016	31 grudnia 2015
Umowa o pracę	1 065	867
Umowa zlecenia	4	11
Razem	1 069	878
Średnia liczba zatrudnionych w okresie	983,86	766,7

Poziom zatrudnienia w Grupie w podziale na obszary przedstawia poniższa tabela:

Obszar	31 grudnia 2016	31 grudnia 2015
Zarząd i administracja	147	136
Sprzedaż i marketing	444	350
Logistyka i magazynowanie	474	392
Razem	1065	878

3.6. Badanie sprawozdań finansowych za okres od 1 stycznia 2016r. do 31 grudnia 2016r.

Dnia 4 grudnia 2015 roku została zawarta umowa pomiędzy spółką Auto Partner SA oraz Deloitte Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Spółka komandytowa, której przedmiotem są:

- i) Przegląd skróconego śródrocznego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Auto Partner SA za okres następujących po sobie 6 miesięcy, rozpoczynający się odpowiednio w dniu 1 stycznia 2016r. oraz 1 stycznia 2017r., a zakończony odpowiednio 30 czerwca 2016r. oraz 30 czerwca 2017r. sporządzonego zgodnie z Międzynarodowymi Standardami rachunkowości oraz Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej oraz związanymi z nimi interpretacjami ogłoszonymi w formie rozporządzeń wykonawczych Komisji Europejskiej (dalej zwanymi łącznie „MSSF”) oraz rozporządzeniem ministra finansów z dnia 19 lutego 2009 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim (dalej zwane Rozporządzeniem Ministra Finansów, Dz. U. z 2014r., poz. 133)
- ii) Przeglądu skróconego śródrocznego jednostkowego sprawozdania finansowego Zamawiającego, za okres następujących po sobie 6 miesięcy, rozpoczynający się odpowiednio w dniu 1 stycznia 2016r. oraz 1 stycznia 2017r., a zakończony

odpowiednio 30 czerwca 2016r. oraz 30 czerwca 2017r. sporządzonego zgodnie z MSSF oraz związanymi z nimi interpretacjami ogłoszonymi w formie rozporządzeń wykonawczych Komisji Europejskiej oraz Rozporządzeniem Ministra Finansów.

- iii) Badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Auto Partner SA za okres 12 następujących po sobie miesięcy, rozpoczynający się odpowiednio w dniu 1 stycznia 2015 roku, 1 stycznia 2016 roku oraz 1 stycznia 2017 roku, sporządzonego zgodnie z MSSF oraz związanymi z nimi interpretacjami ogłoszonymi w formie rozporządzeń wykonawczych Komisji Europejskiej oraz Rozporządzeniem Ministra Finansów.
- iv) Badania jednostkowego sprawozdania finansowego Zamawiającego za okres 12 następujących po sobie miesięcy, rozpoczynający się odpowiednio w dniu 1 stycznia 2015 roku, 1 stycznia 2016 roku oraz 1 stycznia 2017 roku, sporządzonego zgodnie z MSSF oraz związanymi z nimi interpretacjami ogłoszonymi w formie rozporządzeń wykonawczych Komisji Europejskiej oraz Rozporządzeniem Ministra Finansów.

Wynagrodzenie netto audytora badającego sprawozdania Grupy w latach 2016 i 2015 przedstawia się następująco:

	Okres zakończony 31/12/2016	Okres zakończony 31/12/2015
	PLN'000	PLN'000
Badanie rocznego sprawozdania finansowego	71 000	76 000
Badanie i przegląd historycznych informacji finansowych sporządzonych wg MSSF	-	130 000
Przegląd sprawozdania finansowego	30 000	-
Inne usługi poświadczające	-	-
Razem wynagrodzenie audytora	101 000	206 000

W tym wynagrodzenie netto za badanie sprawozdań Emitenta w latach 2016 i 2015 przedstawia się następująco:

	Okres zakończony 31/12/2016	Okres zakończony 31/12/2015
Badanie rocznego sprawozdania finansowego	63 000	68 000
Badanie i przegląd historycznych informacji finansowych sporządzonych wg MSSF	-	130 000
Przegląd sprawozdania finansowego	30 000	-
Inne usługi poświadczające	-	-
Razem wynagrodzenie audytora	93 000	198 000

3.7. Informacja o posiadanych przez Spółkę oddziałach (zakładach)

Na dzień 31 grudnia 2016 roku Spółka nie posiadała oddziałów ani zakładów w rozumieniu KSH. Na dzień bilansowy Spółka posiadała 71 filii (punktów sprzedażowych), niestanowiących odrębnych jednostek organizacyjnych.

3.8. Opis istotnych zdarzeń wpływających na działalność Emitenta i Grupy, jakie nastąpiły w roku obrotowym, a także po jego zakończeniu

Wszelkie istotne zdarzenia jakie wystąpiły w roku 2016 zostały opisane w punktach 2.2. i 2.3.

23 marca 2017 roku Emitent oraz Spółka zależna Maxgear Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. k. podpisały aneks do umowy wieloproduktowej z dnia 19 października 2015 roku, na mocy którego Bank zwiększył Spółce limit kredytu obrotowego w walucie polskiej o kwotę 50 mln zł., z okresem wykorzystania do 18 października 2018r. Łączna wartość limitu dostępnego na podstawie umowy wynosi obecnie 129 980 tys. zł.

3.9. Wskaźniki finansowe

3.9.1. Wskaźniki rentowności Emitenta oraz Grupy

Poniższe wskaźniki rentowności zostały obliczone na bazie danych finansowych z jednostkowego oraz skonsolidowanego rachunku zysków i strat oraz pozostałych całkowitych dochodów za rok 2016r.

W tabeli poniżej przedstawiono wskaźniki rentowności Spółki oraz Grupy we wskazanych okresach.

	Za rok zakończony 31 grudnia sprawozdanie jednostkowe		Za rok zakończony 31 grudnia sprawozdanie skonsolidowane	
	2016	2015	2016	2015
EBITDA (w tys. zł) ¹	39 451	23 764	49 005	30 115
Rentowność brutto ze sprzedaży (w %) ²	24,1	23,5	25,7	25,1
Rentowność działalności operacyjnej (EBIT) (w %) ³	4,9	3,8	6,3	5,1
Marża na EBITDA (w %) ⁴	5,6	4,6	6,9	5,8
Rentowność zysku przed opodatkowaniem (w %) ⁵	6,4	3,8	6,1	4,0
Rentowność zysku netto (w %) ⁶	5,2	3,0	4,9	3,2

(1) Grupa definiuje i oblicza EBITDA jako zysk (strata) na działalności operacyjnej powiększona o amortyzację rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych.

(2) Rentowność brutto ze sprzedaży jest definiowana jako zysk (strata) brutto na sprzedaży za okres obrotowy do wartości przychodów ze sprzedaży we wskazanym okresie

(3) Rentowność działalności operacyjnej (EBIT) jest definiowana jako zysk (strata) na działalności operacyjnej za okres obrotowy do wartości przychodów ze sprzedaży we wskazanym okresie

(4) Marża na EBITDA jest definiowana jako EBITDA za okres obrotowy do wartości przychodów ze sprzedaży we wskazanym okresie

- (5) Rentowność zysku przed opodatkowaniem jest definiowana jako zysk przed opodatkowaniem za okres obrotowy do wartości przychodów ze sprzedaży we wskazanym okresie
- (6) Rentowność zysku netto jest definiowana jako zysk netto za okres do wartości przychodów ze sprzedaży we wskazanym okresie.

Źródło: Grupa, niezbadane

Poniższe wskaźniki rentowności zostały obliczone na bazie danych z jednostkowego oraz skonsolidowanego sprawozdania z sytuacji finansowej za rok 2016.

W tabeli poniżej przedstawiono wskaźniki rentowności Spółki oraz Grupy we wskazanych okresach.

	Na dzień lub za rok zakończony 31 grudnia sprawozdanie jednostkowe		Na dzień lub za rok zakończony 31 grudnia sprawozdanie skonsolidowane	
	2016	2015	2016	2015
ROE ⁷ (w %)	29,5	21,5	29,1	24,2
ROA ⁸ (w %)	12,4	6,8	12,0	7,5

- (7) Grupa definiuje i oblicza ROE jako zysk netto za dany okres podzielony przez średnią wartość salda kapitału własnego (obliczonego jako średnia arytmetyczna kapitału własnego na koniec poprzedniego okresu i na koniec okresu sprawozdawczego)
- (8) Grupa definiuje i oblicza ROA jako zysk netto za dany okres podzielony przez średnią wartość salda aktywów (obliczonego jako średnia arytmetyczna sumy aktywów na koniec poprzedniego okresu i na koniec okresu sprawozdawczego)

Źródło: Grupa, niezbadane

3.9.2. Wskaźniki sprawności zarządzania Grupy

Poniższe wskaźniki sprawności zarządzania Grupy zostały obliczone na bazie danych finansowych z jednostkowych oraz skonsolidowanych rachunków zysków i strat oraz pozostałych całkowitych dochodów za rok 2016. oraz na bazie jednostkowego oraz skonsolidowanego sprawozdania z sytuacji finansowej na dzień 31 grudnia 2016r.

W tabeli poniżej przedstawiono wskaźniki sprawności zarządzania Spółki oraz Grupy we wskazanych okresach.

	Na dzień 31 grudnia sprawozdanie jednostkowe		Na dzień 31 grudnia sprawozdanie skonsolidowane	
	2016	2015	2016	2015
Okres rotacji zapasów (w dniach) ¹	129	129	143	136
Okres inkasa należności (w dniach) ²	18	20	17	18
Okres spłaty zobowiązań (w dniach) ³	36	39	35	34

- (1) Grupa definiuje i oblicza okres rotacji zapasów jako stosunek średniej wartości salda zapasów (obliczonego jako średnia arytmetyczna zapasów na koniec poprzedniego

okresu i na koniec okresu sprawozdawczego) do wysokości kosztu własnego sprzedaży w okresie pomnożony przez liczbę dni danego okresu.

- (2) Grupa definiuje i oblicza okres rotacji należności jako stosunek średniej wartości salda należności handlowych oraz pozostałych należności (obliczonego jako średnia arytmetyczna należności handlowych oraz pozostałych należności na koniec poprzedniego okresu i na koniec okresu sprawozdawczego) do wysokości przychodów w okresie pomnożony przez liczbę dni danego okresu.
- (3) Grupa definiuje i oblicza okres rotacji zobowiązań jako stosunek średniej wartości salda zobowiązań handlowych oraz pozostałych zobowiązań (obliczonego jako średnia arytmetyczna zobowiązań handlowych oraz pozostałych zobowiązań na koniec poprzedniego okresu i na koniec okresu sprawozdawczego) do wysokości kosztu własnego sprzedaży w okresie pomnożony przez liczbę dni danego okresu.

3.9.3. Wskaźniki zadłużenia Grupy

Poniższe wskaźniki zadłużenia Grupy zostały obliczone na bazie jednostkowego oraz skonsolidowanego sprawozdania z sytuacji finansowej na dzień 31 grudnia 2016r.

W tabeli poniżej przedstawiono wskaźniki zadłużenia Grupy.*

	Na dzień 31 grudnia sprawozdanie jednostkowe		Na dzień 31 grudnia sprawozdanie skonsolidowane	
	2016	2015	2016	2015
Wskaźnik ogólnego zadłużenia (w %) ¹	51,9	66,7	53,0	67,3
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego (w %) ²	23,5	32,6	23,3	33,3
Wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego (w %) ³	28,5	34,1	29,7	34,0
Wskaźnik pokrycia zadłużenia kapitałem własnym (w %) ⁴	92,5	49,9	88,6	48,7

* Skonsolidowane Sprawozdanie Finansowe na podstawie którego skalkulowano wskaźniki, wykazują na koniec 2014 r. pożyczkę od akcjonariuszy, która została częściowo spłacona w grudniu 2015 r., w całości jako zobowiązanie długoterminowe, w związku z tym, iż Zarząd na dzień 31 grudnia 2014 r. nie przywidywał jej spłaty w okresie 12 miesięcy od daty tego sprawozdania

- (1) Grupa definiuje i oblicza wskaźnik ogólnego zadłużenia jako stosunek wysokości zobowiązań ogółem na dany dzień bilansowy do wysokości aktywów ogółem na dany dzień bilansowy
- (2) Grupa definiuje i oblicza wskaźnik zadłużenia długoterminowego jako stosunek wysokości zobowiązań długoterminowych na dany dzień bilansowy do wysokości aktywów ogółem na dany dzień bilansowy
- (3) Grupa definiuje i oblicza wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego jako stosunek wysokości zobowiązań krótkoterminowych na dany dzień bilansowy do wysokości aktywów ogółem na dany dzień bilansowy
- (4) Grupa definiuje i oblicza wskaźnik pokrycia zadłużenia kapitałem własnym jako stosunek wysokości kapitału własnego na dany dzień bilansowy do wysokości zobowiązań ogółem na dany dzień bilansowy

Źródło: Grupa, niezbadane

3.9.4. Wskaźniki płynności

Poniższe wskaźniki płynności Grupy zostały obliczone na bazie danych finansowych z jednostkowego oraz skonsolidowanego sprawozdania z sytuacji finansowej na dzień 31 grudnia 2016 r.

W tabeli poniżej przedstawiono wskaźniki płynności kapitału obrotowego Grupy.

	Na dzień 31 grudnia sprawozdanie jednostkowe		Na dzień 31 grudnia sprawozdanie skonsolidowane	
	2016	2015	2016	2015
Wskaźnik bieżącej płynności	2,79	2,36	2,95	2,51
Wskaźnik wysokiej płynności	0,47	0,52	0,51	0,48
Wskaźnik podwyższonej płynności	0,10	0,11	0,11	0,14

- (1) Grupa definiuje i oblicza wskaźnik bieżącej płynności jako stosunek wysokości aktywów obrotowych na dany dzień bilansowy do wysokości zobowiązań krótkoterminowych na dany dzień bilansowy
- (2) Grupa definiuje i oblicza wskaźnik wysokiej płynności jako stosunek wysokości aktywów obrotowych razem pomniejszonych o zapasy na dany dzień bilansowy do wysokości zobowiązań krótkoterminowych na dany dzień bilansowy
- (3) Grupa definiuje i oblicza wskaźnik podwyższonej płynności jako stosunek wysokości środków pieniężnych i ich ekwiwalentów powiększonych o krótkoterminowe aktywa finansowe na dany dzień bilansowy do wysokości zobowiązań krótkoterminowych na dany dzień bilansowy

Źródło: Grupa, niezbadane

3.10. Instrumenty finansowe

3.10.1. Zarządzanie ryzykiem kapitałowym

Grupa zarządza kapitałem by zagwarantować, że należące do niej jednostki będą zdolne kontynuować działalność przy jednoczesnej maksymalizacji rentowności dla akcjonariuszy dzięki optymalizacji relacji zadłużenia do kapitału własnego.

Na Grupę nie są nałożone żadne zewnętrzne wymagania kapitałowe poza następującymi wyjątkami:

- 1) Zgodnie z art. 396 §1 Kodeksu Spółek Handlowych, któremu podlega jednostka dominująca Grupy na pokrycie straty należy utworzyć kapitał zapasowy, do którego przelewa się co najmniej 8% zysku za dany rok obrotowy, dopóki kapitał ten nie osiągnie co najmniej jednej trzeciej kapitału akcyjnego. Ta część kapitału zapasowego (zysków zatrzymanych) nie jest dostępna do dystrybucji na rzecz Akcjonariuszy i na dzień 31 grudnia 2015 roku wynosi 3,1 mln PLN.
- 2) Kowenanty zawarte w umowach kredytowych ograniczają możliwość wypłaty dywidendy do kwoty wynoszącej 30% zysku netto za rok poprzedzający

3.10.2. Zarządzanie ryzykiem walutowym

Grupa zawiera określone transakcje denominowane w walutach obcych. W związku z tym pojawia się ryzyko wahań kursów walut. Ryzykiem tym zarządza się w ramach zatwierdzonych zasad działania przy wykorzystaniu walutowych kontraktów forward.

3.10.3. Zarządzanie ryzykiem stóp procentowych

Grupa jest narażona na ryzyko stóp procentowych, ponieważ należące do niej podmioty pożyczają środki oprocentowane zarówno według stóp stałych, jak i zmiennych. Grupa zarządza tym ryzykiem utrzymując odpowiednią proporcję pożyczek o oprocentowaniu stałym i zmiennym. Grupa nie wykorzystuje instrumentów pochodnych w celu zabezpieczenia się przed ryzykiem zmiany stóp procentowych.

Narażenie Grupy na ryzyko stóp procentowych związane z aktywami i zobowiązaniami finansowymi omówiono szczegółowo w części noty poświęconej zarządzaniu ryzykiem płynności.

3.10.4. Zarządzanie ryzykiem kredytowym

Ryzyko kredytowe oznacza ryzyko, że kontrahent nie dopełni zobowiązań umownych, w wyniku czego Grupa poniesie straty finansowe. Grupa stosuje zasadę dokonywania transakcji wyłącznie z kontrahentami o sprawdzonej wiarygodności kredytowej; w razie potrzeby uzyskując stosowne zabezpieczenie jako narzędzie redukcji ryzyka strat finansowych z tytułu niedotrzymania warunków umowy. Grupa korzysta z informacji finansowych dostępnych publicznie oraz z własnych danych o transakcjach dokonując oceny wiarygodności kredytowej swoich głównych klientów. Narażenie Grupy na ryzyko wiarygodności kredytowej kontrahentów jest stale monitorowane.

Na należności z tytułu dostaw i usług składają się kwoty należne od dużej liczby klientów, w związku z powyższym Grupa nie jest narażona na istotne ryzyko kredytowe wobec pojedynczego kontrahenta.

3.10.5. Zarządzanie ryzykiem płynności

Ostateczną odpowiedzialność za zarządzanie ryzykiem płynności ponosi zarząd, który opracował odpowiedni system służący do zarządzania krótko-, średnio- i długoterminowymi wymogami dotyczącymi finansowania i zarządzania płynnością. Zarządzanie ryzykiem płynności w Grupie ma formę utrzymywania odpowiedniego poziomu rezerwowych linii kredytowych, ciągłego monitoringu prognozowanych i faktycznych przepływów pieniężnych oraz dopasowywania profili zapadalności aktywów i wymagalności zobowiązań finansowych.

3.11. Aktualna przewidywana sytuacja finansowa Emitenta i Grupy

Zarząd Emitenta ocenia sytuację finansową Emitenta i Grupy jako stabilną. Wg stanu na dzień bilansowy wskaźnik zadłużenia do EBITDA Emitenta wynosi 2,2 (wskaźnik ten jest liczony z pominięciem pożyczki od akcjonariuszy, która jest podporządkowana umowom kredytowym i nie jest brana pod uwagę przy wyliczaniu wskaźnika przez banki), co stanowi 73,3% dopuszczalnego przez banki poziomu zadłużenia, wynikającego z kowenantów w zawartych umowach kredytowych. Ponadto Emitent ma możliwość wyboru pomiędzy wydłużonymi terminami płatności i dodatkowymi rabatami od dostawców. Na chwilę obecną

Spółka wykorzystuje dodatkowe rabaty od dostawców w celu maksymalizacji marży, kosztem odroczonej płatności, co znacząco wpływa na wskaźnik rotacji zobowiązań. Z uwagi na dynamiczny rozwój Zarząd przeznacza nadwyżkę środków finansowych na zapewnienie odpowiedniego poziomu zapasów, w celu zagwarantowania najwyższej jakości obsługi swoich klientów, co przekłada się na ujemne przepływy z działalności operacyjnej, jednak w ocenie Zarządu, przyniesie w przyszłości wymierne zyski w postaci wzrostu obrotów.

3.12. Wszelkie umowy zawarte pomiędzy Emitentem a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadkach ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia emitenta przez przejęcie

Żadna ze spółek wchodzących w skład Grupy nie zawarła z osobami zarządzającymi umów, o których mowa powyżej.

3.13. Informacje o znanych emitentowi umowach (w tym również zawartych po dniu bilansowym), w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy i obligatariuszy

Dnia 17 marca 2016 roku, uchwałą Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy został przyjęty program motywacyjny na lata 2016-2019. Określenie liczby warrantów przysługujących osobom uprawnionym będzie następowało w odniesieniu do poszczególnych okresów rozliczeniowych. Pierwszy okres rozliczeniowy będzie trwał do 31 grudnia 2016 r.

Warranty zostaną zaoferowane w drodze oferty prywatnej w ramach programu motywacyjnego Spółki do objęcia członkom kluczowej kadry kierowniczej Spółki. Jeden warrant będzie uprawniać do objęcia jednej akcji zwykłej na okaziciela serii I. Prawo do objęcia akcji serii I będzie mogło być zrealizowane przez posiadaczy warrantów zgodnie z przyjętymi przez Radę Nadzorczą szczegółowymi warunkami programu, określającymi zasady obejmowania warrantów oraz wykonywania praw z warrantów, jednak nie później niż do dnia 31 grudnia 2019 roku.

3.14. Informacje o nabyciu udziałów (akcji) Spółki, a w szczególności celu ich nabycia, liczbie i wartości nominalnej, ze wskazaniem, jaką część kapitału zakładowego reprezentują, cenie nabycia oraz cenie sprzedaży tych udziałów (akcji) w przypadku ich zbycia.

Poza omówioną wcześniej emisją akcji serii H i ich wprowadzeniem do obrotu na rynku regulowanym, Emitent nie dokonywał transakcji na własnych akcjach.

3.15. W przypadku emisji papierów wartościowych w okresie objętym raportem – opis wykorzystania przez Spółkę wpływów z emisji do chwili sporządzenia sprawozdania finansowego

Środki pozyskane w drodze emisji akcji serii H w kwocie 49 390 tys. zł zostały przeznaczone na realizację celów emisyjnych, a w szczególności na:

- i) Wprowadzenie nowych marek własnych (wzrost sprzedaży Marek własnych o 30 mln zł tj. o 29,1%, ze 102,7 mln zł w 2015 roku do 133,3 mln zł w 2016 roku, wzrost poziomu zapasów marek własnych o ok. 12,5mln zł na koniec 2016 roku.
- ii) Wprowadzenie do oferty asortymentu motocyklowego, poziom zapasów na koniec 2016 wyniósł 3,6 mln zł.

- iii) Rozszerzenie asortymentu części do samochodów japońskich, wzrost poziomy zapasów części do samochodów japońskich o ok. 4,6 mln zł.
- iv) Otwarcie nowych filii (wzrost liczby filii z 58 do 71 na dzień 31 grudnia 2017r.), które zostały zaopatrzone w towar o wartości ok. 13 mln zł.
- v) Utworzenie nowego magazynu centralnego w Pruszkowie, którego uruchomienie jest planowane na pierwszą połowę kwietnia 2016 roku. Wartość towaru przeznaczonego na ten magazyn to ok. 20 mln zł.

3.16. Charakterystyka polityki zakresie kierunków rozwoju Grupy i Emitenta

Zarówno Emitent jak i Grupa zamierzają kontynuować dotychczasową politykę w zakresie rozwoju. Plany rozwoju Grupy zostały omówione w punkcie 3.2 niniejszego sprawozdania.

3.17. Oświadczenie o stosowaniu ładu korporacyjnego w Auto Partner S.A.

3.17.1. Zbiór zasad ładu korporacyjnego, któremu podlega emitent oraz miejsce gdzie tekst zbioru zasad jest publicznie dostępny.

W wykonaniu obowiązku wynikającego z §91 ust.5 pkt. 4 Rozporządzenia w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim, Zarząd Auto Partner S.A. przekazuje do publicznej wiadomości niniejsze oświadczenie o stosowaniu przez Spółkę zasad ładu korporacyjnego ze zbioru „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW 2016” (DPSN 2016).

W dniu 12 sierpnia 2016 roku Auto Partner S.A. przyjęła do stosowania zasady ładu korporacyjnego zawarte w ww. zbiorze. Jednocześnie, stosownie do zasady I.Z.1.13 DPSN 2016, przekazała do publicznej wiadomości informację na temat stanu stosowania przez Spółkę rekomendacji i zasad zawartych w zbiorze, poprzez opublikowanie jej na stronie internetowej Spółki pod adresem <http://auto-partner.pl/lad-korporacyjny/>.

3.17.2. Zakres, w jakim emitent odstąpił od postanowień zbioru zasad ładu korporacyjnego, wskazanie tych postanowień oraz wyjaśnienie przyczyn tego odstąpienia.

Spółka starała się na każdym etapie funkcjonowania działalności stosować rekomendacje i zasady zawarte w „Dobrych Praktykach Spółek Notowanych na GPW 2016” w zakresie dotyczącym Spółki. W 2016 r. Spółka nie stosowała następujących postanowień zbioru zasad ładu korporacyjnego szczegółowych z w/w zbioru:

Polityka informacyjna i komunikacja z inwestorami

I.Z.1. Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową i zamieszcza na niej, w czytelnej formie i wyodrębnionym miejscu, oprócz informacji wymaganych przepisami prawa:

I.Z.1.15. Informację zawierającą opis stosowanej przez spółkę polityki różnorodności w odniesieniu do władz spółki oraz jej kluczowych menedżerów; opis powinien uwzględniać takie elementy polityki różnorodności, jak płeć, kierunek wykształcenia, wiek, doświadczenie

zawodowe, a także wskazywać cele stosowanej polityki różnorodności i sposób jej realizacji w danym okresie sprawozdawczym; jeżeli spółka nie opracowała i nie realizuje polityki różnorodności, zamieszcza na swojej stronie internetowej wyjaśnienie takiej decyzji,

Spółka nie stosuje opisanej w zasadzie I.Z.1.15. polityki różnorodności w odniesieniu do zatrudnianych osób. Decydującym aspektem przy wyborze władz spółki oraz jej kluczowych menedżerów są przede wszystkim odpowiednie kwalifikacje i merytoryczne przygotowanie do pełnienia określonej funkcji.

I.Z.1.16. Informację na temat planowanej transmisji obrad walnego zgromadzenia - nie później niż w terminie 7 dni przed datą walnego zgromadzenia,

Emitent kierując się zasadą transparentności prowadzi przejrzystą politykę informacyjną zapewniającą komunikację z uczestnikami rynku przy wykorzystaniu metod tradycyjnych.

I.Z.1.20. Zapis przebiegu obrad walnego zgromadzenia, w formie audio lub wideo,

Emitent kierując się zasadą transparentności prowadzi przejrzystą politykę informacyjną zapewniającą komunikację z uczestnikami rynku przy wykorzystaniu metod tradycyjnych.

I.Z.2. Spółka, której akcje zakwalifikowane są do indeksów giełdowych WIG20 lub mWIG40, zapewnia dostępność swojej strony internetowej również w języku angielskim, przynajmniej w zakresie wskazanym w zasadzie I.Z.1. Niniejszą zasadę powinny stosować również spółki spoza powyższych indeksów, jeżeli przemawia za tym struktura ich akcjonariatu lub charakter i zakres prowadzonej działalności.

Zasada nie dotyczy spółki

Biorąc pod uwagę wielkość Emitenta oraz oczekiwaną kapitalizację rynkową, w opinii Spółki serwis relacji inwestorskich w języku polskim jest obecnie wystarczający. Jednocześnie, obserwując zainteresowanie Spółką przez podmioty zagraniczne Emitent podejmie działania mające na celu uruchomienie serwisu w języku angielskim.

Zarząd i Rada Nadzorcza

II.R.2. Osoby podejmujące decyzję w sprawie wyboru członków zarządu lub rady nadzorczej spółki powinny dążyć do zapewnienia wszechstronności i różnorodności tych organów, między innymi pod względem płci, kierunku wykształcenia, wieku i doświadczenia zawodowego.

Decydującym aspektem przy wyborze władz spółki oraz jej kluczowych menedżerów są przede wszystkim odpowiednie kwalifikacje i merytoryczne przygotowanie do pełnienia określonej funkcji, a w dalszej kolejności takie aspekty jak płeć czy wiek kandydatów.

II.Z.7. W zakresie zadań i funkcjonowania komitetów działających w radzie nadzorczej zastosowanie mają postanowienia Załącznika I do Zalecenia Komisji Europejskiej, o którym mowa w zasadzie II.Z.4. W przypadku gdy funkcję komitetu audytu pełni rada nadzorcza, powyższe zasady stosuje się odpowiednio.

Aktualnie Rada Nadzorcza Emitenta działa w pięcioosobowym składzie i wykonuje również zadania komitetu audytu. W związku z tym stosowanie przez Spółkę postanowień Załącznika nr I do Zalecenia Komisji Europejskiej z dnia 15.02.2005 r. odbywa się w ograniczonym zakresie.

II.Z.8. Przewodniczący komitetu audytu spełnia kryteria niezależności wskazane w zasadzie II.Z.4.

Aktualnie Rada Nadzorcza Emitenta działa w pięcioosobowym składzie i wykonuje również zadania komitetu audytu. Przewodniczący Rady Nadzorczej Spółki nie spełnia kryteriów niezależności.

Systemy i funkcje wewnętrzne

III.R.1. Spółka wyodrębnia w swojej strukturze jednostki odpowiedzialne za realizację zadań w poszczególnych systemach lub funkcjach, chyba że wyodrębnienie jednostek organizacyjnych nie jest uzasadnione z uwagi na rozmiar lub rodzaj działalności prowadzonej przez spółkę.

Na obecnym etapie zasada ta jest stosowana w ograniczonym zakresie. Systemy kontroli wewnętrznej oraz zarządzania ryzykiem mają charakter rozproszony i są realizowane w różnych obszarach działalności Spółki. W strukturze Spółki nie zostały wyodrębnione jednostki organizacyjne odpowiedzialne za przedmiotowe zadania.

III.Z.1. Za wdrożenie i utrzymanie skutecznych systemów kontroli wewnętrznej, zarządzania ryzykiem, compliance oraz funkcji audytu wewnętrznego odpowiada zarząd spółki.

Na obecnym etapie zasada ta jest stosowana w ograniczonym zakresie. Systemy kontroli wewnętrznej oraz zarządzania ryzykiem mają charakter rozproszony i są realizowane w różnych obszarach działalności Spółki.

III.Z.2. Z zastrzeżeniem zasady III.Z.3, osoby odpowiedzialne za zarządzanie ryzykiem, audyt wewnętrzny i compliance podlegają bezpośrednio prezesowi lub innemu członkowi zarządu, a także mają zapewnioną możliwość raportowania bezpośrednio do rady nadzorczej lub komitetu audytu.

Z uwagi na ograniczone stosowanie zasady III.R.1. stosowanie przedmiotowej zasady nie jest możliwe.

III.Z.3. W odniesieniu do osoby kierującej funkcją audytu wewnętrznego i innych osób odpowiedzialnych za realizację jej zadań zastosowanie mają zasady niezależności określone w powszechnie uznanych, międzynarodowych standardach praktyki zawodowej audytu wewnętrznego.

Z uwagi na ograniczone stosowanie zasady III.R.1. stosowanie przedmiotowej zasady nie jest możliwe.

Walne zgromadzenie i relacje z akcjonariuszami

IV.R.2. Jeżeli jest to uzasadnione z uwagi na strukturę akcjonariatu lub zgłaszane spółce oczekiwania akcjonariuszy, o ile spółka jest w stanie zapewnić infrastrukturę techniczną niezbędną dla sprawnego przeprowadzenia walnego zgromadzenia przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej, powinna umożliwić akcjonariuszom udział w walnym zgromadzeniu przy wykorzystaniu takich środków, w szczególności poprzez:

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

Zgodnie z art. 4065 KSH statut spółki akcyjnej może dopuszczać udział w walnym zgromadzeniu przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej, co obejmuje w szczególności uprawnienia akcjonariusza określone w zasadzie IV.R.2. Rozwiązanie to nie ma charakteru obowiązkowego, a statut Spółki nie przewiduje takiej możliwości. W opinii Emitenta Statut, przepisy KSH oraz obowiązujący w Spółce regulamin Walnego Zgromadzenia regulują przebieg i udział w Walnych Zgromadzeniach w sposób kompleksowy i w pełni wystarczający.

IV.Z.2. Jeżeli jest to uzasadnione z uwagi na strukturę akcjonariatu spółki, spółka zapewnia powszechnie dostępną transmisję obrad walnego zgromadzenia w czasie rzeczywistym.

Obecnie, Emitent kierując się zasadą transparentności prowadzi przejrzystą politykę informacyjną, zapewniającą bieżącą komunikację ze wszystkimi uczestnikami rynku, przy wykorzystaniu metod tradycyjnych.

Konflikt interesów i transakcje z podmiotami powiązanymi

V.Z.6. Spółka określa w regulacjach wewnętrznych kryteria i okoliczności, w których może dojść w spółce do konfliktu interesów, a także zasady postępowania w obliczu konfliktu interesów lub możliwości jego zaistnienia. Regulacje wewnętrzne spółki uwzględniają między innymi sposoby zapobiegania, identyfikacji i rozwiązywania konfliktów interesów, a także zasady wyłączania członka zarządu lub rady nadzorczej od udziału w rozpatrywaniu sprawy objętej lub zagrożonej konfliktem interesów.

Obowiązujące w Spółce Regulamin Zarządu oraz Regulamin Rady Nadzorczej zawierają regulacje dotyczące zasad postępowania w obliczu istniejącego lub mogącego zaistnieć konfliktu interesów. Decyzje organów Spółki podejmowane są w trybie zgodnym z przepisami prawa, w szczególności KSH i w związku z tym, Spółka nie planuje definiować we własnym zakresie kryteriów i okoliczności, w których może dojść w Spółce do wskazanego wyżej konfliktu. Członkowie organów Spółki posiadają dostateczną wiedzę i doświadczenie, aby postępować zgodnie z obowiązującymi w tym zakresie regulacjami.

Wynagrodzenia

VI.R.1. Wynagrodzenie członków organów spółki i kluczowych menedżerów powinno wynikać z przyjętej polityki wynagrodzeń.

Spółka nie posiada polityki wynagrodzeń członków organów zarządczych i nadzorujących oraz kluczowych menadżerów. W Spółce obowiązujące zasady wynagradzania są efektem wieloletnich doświadczeń i oceny pracy obecnych członków organów zarządzających i określone są odpowiednio do zakresu zadań, odpowiedzialności wynikającej z pełnionej funkcji oraz wyników ekonomicznych Grupy. Poziom wynagrodzeń wypłacanych członkom organów Spółki nie stanowi zagrożenia negatywnego oddziaływania na interesy inwestorów. Spółka będzie jednak dążyła do bieżącego informowania o aktualnych zasadach ustalania wynagrodzeń członków organów Spółki i jej kluczowych menedżerów, poziomie przysługujących od Spółki i Spółek Zależnych poszczególnym członkom Zarządu wynagrodzeń i ich składnikach, a także zachodzących w tym względzie zmianach.

VI.R.2. Polityka wynagrodzeń powinna być ściśle powiązana ze strategią spółki, jej celami krótko- i

długoterminowymi, długoterminowymi interesami i wynikami, a także powinna uwzględniać rozwiązania służące unikaniu dyskryminacji z jakichkolwiek przyczyn.

Polityka wynagrodzeń kadry kierowniczej i kluczowych menedżerów Spółki jest ściśle powiązana ze strategią Emitenta oraz jego wynikami i celami długoterminowymi poprzez wprowadzony system motywacyjny. W ramach programu zaoferowane zostaną menedżerom do objęcia warranty subskrypcyjne serii B, których liczba uzależniona będzie od spełnienia kryteriów biznesowych zgodnych z planem strategicznym Spółki, w tym w szczególności od wzrostu EBITDA. Katalog osób mogących uczestniczyć w programie nie jest zamknięty, a tym samym program ten może stanowić również istotny argument w przypadku potrzeby pozyskania nowych osób na kluczowe stanowiska kierownicze. Ponadto Spółka przestrzega obowiązujących przepisów prawa pracy i regulaminów wewnętrznych dotyczących zakazu dyskryminacji.

VI.R.3. Jeżeli w radzie nadzorczej funkcjonuje komitet do spraw wynagrodzeń, w zakresie jego funkcjonowania ma zastosowanie zasada II.Z.7.

W ramach Rady Nadzorczej nie funkcjonuje komitet do spraw wynagrodzeń.

VI.Z.4. Spółka w sprawozdaniu z działalności przedstawia raport na temat polityki wynagrodzeń, zawierający co najmniej:

- 1) ogólną informację na temat przyjętego w spółce systemu wynagrodzeń,
- 2) informacje na temat warunków i wysokości wynagrodzenia każdego z członków zarządu, w podziale na stałe i zmienne składniki wynagrodzenia, ze wskazaniem kluczowych parametrów ustalania zmiennych składników wynagrodzenia i zasad wypłaty odpraw oraz innych płatności z tytułu rozwiązania stosunku pracy, zlecenia lub innego stosunku prawnego o podobnym charakterze – oddzielnie dla spółki i każdej jednostki wchodzącej w skład grupy kapitałowej,
- 3) informacje na temat przysługujących poszczególnym członkom zarządu i kluczowym menedżerom

pozafinansowych składników wynagrodzenia,

4) wskazanie istotnych zmian, które w ciągu ostatniego roku obrotowego nastąpiły w polityce wynagrodzeń, lub informację o ich braku,

5) ocenę funkcjonowania polityki wynagrodzeń z punktu widzenia realizacji jej celów, w szczególności długoterminowego wzrostu wartości dla akcjonariuszy i stabilności funkcjonowania przedsiębiorstwa.

Z uwagi na niestosowanie zasady VI.R.1. pełne stosowanie przedmiotowej zasady nie jest możliwe. Spółka będzie jednak dążyła do bieżącego informowania o aktualnych zasadach ustalania wynagrodzeń członków organów Spółki i jej kluczowych menedżerów, poziomie przysługujących od Spółki i Spółek Zależnych poszczególnym członkom Zarządu wynagrodzeń i ich składnikach, a także zachodzących w tym względzie zmianach.

3.17.3. Opis podstawowych cech stosowanych w Spółce systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych.

Spółka posiada dostosowany do swoich potrzeb system kontroli wewnętrznej o charakterze rozproszonym, który zapewnia skuteczność działań, wiarygodność, kompletność, zgodność działania z przepisami prawa i regulacjami wewnętrznymi oraz aktualność informacji finansowych i zarządczych. Kontrola wewnętrzna jest jedną z funkcji bieżącego zarządzania Spółką sprawowaną bezpośrednio przez Zarząd Spółki, Dyrektora Działu Controllingu, innych pracowników zatrudnionych na stanowiskach kierowniczych oraz obsługę prawną Spółki.

W ramach kontroli nad sprawozdawczością Zarząd Spółki, zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa, poddaje sprawozdania finansowe odpowiednio przeglądowi lub badaniu przez niezależnego biegłego rewidenta. Wyboru niezależnego audytora dokonuje Rada Nadzorcza Spółki. Sprawozdania finansowe sporządzane są z zachowaniem stosownych procedur, przy współpracy z poszczególnymi działami Spółki, pod nadzorem Członka Zarządu - Dyrektora Finansowego. Spółka stosuje zatwierdzoną politykę rachunkowości opisującą zasady wyceny aktów i pasywów oraz ustalania wyniku finansowego.

W procesie sporządzania sprawozdań finansowych Spółka wykorzystuje dedykowane dla tego celu narzędzia informatyczne umożliwiające automatyczną weryfikację zgodności danych oraz stałą kontrolę działań księgowych i controllingowych.

Kompleksowy charakter systemu kontroli zapewnia zarówno terminowe, jak i dokładne ujawnianie faktów dotyczących istotnych elementów działalności Spółki. Pozwala on Zarządowi, jak też i Radzie Nadzorczej na uzyskiwanie pełnej wiedzy o sytuacji finansowej, wynikach operacyjnych, stanie majątku Spółki, a także efektywności zarządzania. Funkcjonujący w Auto Partner S.A. system kontroli zapewnia kompletność ujęcia operacji gospodarczych, poprawną kwalifikację dokumentów źródłowych, a także prawidłową wycenę posiadanych zasobów na poszczególnych etapach rejestracji, a tym samym zapewnia prawidłowość sporządzenia sprawozdań finansowych i pozwala Zarządowi prowadzić działalność Spółki i Grupy w oparciu o zweryfikowane i kompletne informacje.

W ramach zarządzania ryzykiem Spółka realizuje działania polegające na weryfikacji i uzgadnianiu zasad zarządzania obejmujących głównie:

- Ryzyko związane ze zmianą polityki bonusów przez dostawców (producentów) części zamiennych
- Ryzyko związane z ujawnieniem informacji poufnych (tajemnicy handlowej)
- Ryzyko związane z nieskuteczną realizacją lub przyjęciem błędnej strategii rozwoju
- Ryzyko związane z załamaniem popytu na niektóre towary oferowane przez Spółkę
- Ryzyko związane ze strukturą zadłużenia Grupy
- Ryzyko związane ze zmianami kursów walutowych
- Ryzyko związane z koncentracją zapasów (towarów) w magazynie centralnym
- Ryzyko związane z bankrutem podmiotu prowadzącego filię agencyjną lub wypowiedzenia przez nią umowy
- Ryzyko związane z podjęciem działalności konkurencyjnej wobec Spółki przez podmiot, który prowadził filię agencyjną
- Ryzyko związane ze zniszczeniem lub utratą majątku przez filię
- Ryzyko związane z utratą kluczowych pracowników oraz możliwością pozyskania wykwalifikowanej kadry
- Ryzyko roszczeń z tytułu naruszenia własności intelektualnej
- Ryzyko związane z systemem informatycznym
- Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży
- Ryzyko związane z rozwojem podmiotów zależnych bądź filii własnych na rynkach zagranicznych
- Ryzyko zakwestionowania warunków umów z podmiotami powiązanymi zawieranych w ramach Grupy
- Ryzyko związane z funkcjonowaniem magazynu głównego Grupy

Zarząd Spółki dokonuje bieżącej oceny ryzyka dotyczącego funkcjonowania Spółki i zarządza tym ryzykiem. Zarząd odpowiada za monitorowanie oraz identyfikację ponoszonego ryzyka. Proces zarządzania ryzykiem korporacyjnym sprawują zarządy poszczególnych spółek Grupy.

Rada Nadzorcza monitoruje proces sprawozdawczości finansowej oraz skuteczność systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem.

3.17.4. Akcjonariusze posiadający bezpośrednio lub pośrednio znaczne pakiety akcji wraz ze wskazaniem liczby posiadanych przez te podmioty akcji, ich procentowego udziału w kapitale zakładowym, liczby głosów z nich

wynikających i ich procentowego udziału w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu.

Na dzień publikacji raportu Akcjonariuszami Spółki posiadającymi znaczne pakiety akcji są:

Akcjonariusz	Liczba posiadanych akcji	Liczba głosów na WZ	Udział w kapitale zakładowym (%)	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)
Aleksander Górecki	42 021 877	42 021 877	35,916%	35,916%
Katarzyna Górecka	35 060 681	35 060 681	29,966%	29,966%
AEGON Otwarty Fundusz Emerytalny	6 700 000	6 700 000	5,726%	5,726%
Fundusze Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych PZU SA	5 558 110*	5 558 110*	pow. 5%**	pow. 5%**

*Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych PZU SA w ostatnim otrzymanym przez Emitenta zawiadomieniu z dnia 8 czerwca 2016 r. poinformowało, że posiada 5 847 483 akcji spółki.

**Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych PZU SA w zawiadomieniu z dnia 8 czerwca 2016 r. poinformowało o przekroczeniu progu 5 % w kapitale zakładowym Spółki oraz ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu.

3.17.5. Wskazanie posiadaczy wszelkich papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne.

Spółka nie posiada papierów wartościowych nadających specjalne uprawnienia kontrolne ich posiadaczom.

3.17.6. Wskazanie wszelkich ograniczeń odnośnie wykonywania prawa głosu.

Statut Spółki nie przewiduje ograniczeń w zakresie wykonywania prawa głosu z akcji.

3.17.7. Wskazanie wszelkich ograniczeń dotyczących przenoszenia prawa własności papierów wartościowych emitenta.

Wszystkie osoby będące na dzień 29 kwietnia 2016 roku tj. datę zatwierdzenia Prospektu Emisyjnego Auto Partner S.A. przez Komisję Nadzoru Finansowego, akcjonariuszami Spółki, w tym Aleksander Górecki, Katarzyna Górecka oraz Zygmunt Grajkowski, zawarły z BZ WBK S.A. z siedzibą we Wrocławiu (pełniącym funkcję Oferującego) umowę o ograniczeniu rozporządzania akcjami Emitenta.

Zgodnie z postanowieniami przedmiotowej umowy, każdy spośród zawierających umowę akcjonariuszy zobowiązał się, iż w okresie rozpoczynającym się od dnia podpisania tej umowy oraz kończącym się po upływie 360 dni (540 dni w przypadku Aleksandra Góreckiego i Katarzyny Góreckiej) od dnia dokonania przydziału Akcji Oferowanych tj. od dnia 23 maja 2016 roku, nie rozporządzi akcjami Emitenta posiadanymi przez niego w dniu podpisania umowy, chyba że pisemną zgodę na takie rozporządzenie wyrazi BZ WBK S.A.

Postanowienia powyższej umowy nie dotyczyły sprzedaży akcji w ramach oferty publicznej.

3.17.8. Opis zasad dotyczących powoływania i odwołania osób zarządzających oraz ich uprawnień, w szczególności prawo do podjęcia decyzji o emisji lub wykupie akcji.

Członków Zarządu powołuje Rada Nadzorcza na okres wspólnej kadencji trwającej pięć lat. Mandaty Członków Zarządu wygasają z dniem odbycia Walnego Zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie Zarządu oraz sprawozdanie finansowe za ostatni rok obrotowy pełnienia przez nich funkcji. Członkowie Zarządu mogą być odwołani przed upływem kadencji przez Radę Nadzorczą. Wygaśnięcie mandatu Członka Zarządu następuje również wskutek śmierci, rezygnacji albo odwołania ze składu Zarządu.

Zgodnie z Kodeksem spółek handlowych, prawo odwołania lub zawieszenia w czynnościach Członka Zarządu przysługuje również Walnemu Zgromadzeniu.

Do kompetencji Zarządu należą wszystkie sprawy Spółki, które nie zostały zastrzeżone do kompetencji Walnego Zgromadzenia lub Rady Nadzorczej.

W zakresie prawa do podjęcia decyzji o emisji lub wykupie akcji obowiązują przepisy Kodeksu spółek handlowych.

3.17.9. Opis zasad zmiany statutu.

Zmiana Statutu Auto Partner S.A. wymaga uchwały Walnego Zgromadzenia Spółki oraz wpisu do rejestru przedsiębiorców. Uchwała Walnego Zgromadzenia dotycząca zmian Statutu Spółki zapada większością $\frac{3}{4}$ głosów z wyjątkiem zmian, dla których Kodeks spółek handlowych stanowi inaczej.

3.17.10. Opis sposobu działania Walnego Zgromadzenia i jego zasadniczych uprawnień oraz praw akcjonariuszy i sposobu ich wykonywania.

Zasady zwoływania Walnego Zgromadzenia określają przepisy Kodeksu spółek handlowych, Statut Spółki oraz Regulamin Walnego Zgromadzenia. Zarówno Statut, jak i Regulamin Walnego Zgromadzenia są dostępne na stronie internetowej Spółki: <http://auto-partner.pl/wza/>

Walne Zgromadzenie, zwoływane przez Zarząd w trybie zwyczajnym, odbywa się raz w roku, najpóźniej w ciągu sześciu miesięcy od zakończenia roku obrotowego. Rada Nadzorcza może zwołać Zwyczajne Walne Zgromadzenie, jeżeli Zarząd nie zwoła go w terminie określonym w Statucie oraz Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie, jeżeli uzna to za stosowne. Ponadto w określonych przypadkach prawo zwołania Walnego Zgromadzenia lub żądanie zwołania Walnego Zgromadzenia przysługuje akcjonariuszom.

Akcjonariusze mogą uczestniczyć w Walnym Zgromadzeniu oraz wykonywać prawo głosu osobiście lub przez pełnomocników. Jeden pełnomocnik może reprezentować więcej niż jednego akcjonariusza.

Z zastrzeżeniem przypadków określonych w Kodeksie spółek handlowych, Walne Zgromadzenie jest ważne bez względu na liczbę reprezentowanych na nim akcji.

Wszystkie sprawy wnoszone na Walne Zgromadzenie są uprzednio przedstawiane Radzie Nadzorczej do rozpatrzenia.

Uchwały Walnego Zgromadzenia, z zastrzeżeniem określonych przypadków, podejmowane są w głosowaniu jawnym i zapadają zwykłą większością głosów, chyba że przepisy Kodeksu spółek handlowych lub postanowienia Statutu wymagają surowszych warunków do podjęcia uchwał w szczególnych sprawach. Tajne głosowanie zarządza się przy wyborach oraz nad wnioskami o odwołaniu członków organów Spółki likwidatorów, o pociągnięciu ich do odpowiedzialności, a także w sprawach osobowych. Poza tym, należy zarządzić tajne głosowanie na żądanie choćby jednego z akcjonariuszy obecnych lub reprezentowanych na Walnym Zgromadzeniu

Sposób działania Walnego Zgromadzenia i zasadnicze uprawnienia oraz prawa akcjonariuszy i sposób ich wykonywania określają przepisy Kodeksu spółek handlowych, Statut Spółki, Regulamin i przyjęte do stosowania przez Spółkę zasady ładu korporacyjnego.

Elementami szczególnymi wyłączonymi spod kompetencji Walnego Zgromadzenia są:

- nabycie i zbycie nieruchomości, użytkowania wieczystego lub udziału w nieruchomości,
- wybór biegłego rewidenta przeprowadzającego badanie sprawozdania finansowego.

Organem decyzyjnym w powyższym zakresie na mocy Statutu Spółki jest Rada Nadzorcza.

Zgodnie ze Statutem uchwały Walnego Zgromadzenia podejmowane są bezwzględną większością oddanych głosów z wyjątkiem spraw, dla których Kodeks spółek handlowych stanowi inaczej.

Na stronie internetowej Auto Partner S.A. znajduje się specjalna sekcja poświęcona Walnym Zgromadzeniom Spółki, w której zamieszczane są informacje o zbliżających się Zgromadzeniach Akcjonariuszy, a także materiały archiwalne z odbytych posiedzeń.

Walne zgromadzenia organizowane są w taki sposób, aby należycie wywiązać się z obowiązków wobec Akcjonariuszy i umożliwić im realizację ich praw.

Jeżeli głosowanie odbywa się przy pomocy komputerowego systemu oddawania i obliczania głosów system ten winien zapewniać oddawanie głosów w ilości odpowiadającej liczbie posiadanych akcji, jak również eliminację - w przypadku głosowania tajnego – możliwość identyfikacji sposobu oddawania głosów przez poszczególnych akcjonariuszy Spółki. Te same wymogi muszą być spełnione przy przeprowadzaniu tajnego głosowania za pomocą kart do głosowania.

Walne Zgromadzenie Spółki może odbywać się w siedzibie Spółki lub w Tychach, Katowicach, Krakowie, Warszawie i Gdańsku.

Spółka niezwłocznie po zakończeniu walnego zgromadzenia akcjonariuszy publikuje w formie raportu bieżącego podjęte uchwały, jak również zamieszcza je na swojej stronie internetowej, co umożliwi akcjonariuszom zapoznanie się ze sprawami poruszonymi w toku walnych zgromadzeń akcjonariuszy.

Akcjonariusze mają prawo do udziału w zysku wykazanym w sprawozdaniu finansowym, zbadanym przez biegłego rewidenta i przeznaczonym przez Walne Zgromadzenie do wypłaty akcjonariuszom.

Akcjonariusze reprezentujący co najmniej połowę kapitału zakładowego lub co najmniej połowę ogółu głosów w spółce mogą zwołać Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie, wyznaczając wówczas przewodniczącego tego zgromadzenia. Natomiast akcjonariusz lub akcjonariusze reprezentujący co najmniej jedną dwudziestą kapitału zakładowego mogą zwrócić się do Zarządu z żądaniem zwołania Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia i umieszczenia określonych spraw w jego porządku.

W Walnym Zgromadzeniu Auto Partner S.A. mają prawo uczestniczyć tylko osoby będące akcjonariuszami Spółki na szesnaście dni przed datą walnego zgromadzenia. Akcjonariusz lub akcjonariusze Spółki, reprezentujący co najmniej jedną dwudziestą kapitału zakładowego, mogą żądać umieszczenia określonych spraw w porządku obrad Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia. Żądanie powinno zostać zgłoszone Zarządowi Auto Partner S.A. nie później niż na dwadzieścia jeden dni przed terminem Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia.

Akcjonariusze mogą uczestniczyć w Walnym Zgromadzeniu oraz wykonywać prawo głosu osobiście lub przez pełnomocników.

Każdy z Akcjonariuszy Spółki ma prawo do:

- zgłaszania podczas obrad Walnego Zgromadzenia projektów uchwał dotyczących spraw wprowadzonych do porządku obrad.
- wnoszenia propozycji zmian i uzupełnień do projektów uchwał objętych porządkiem obrad Walnego Zgromadzenia - do czasu zamknięcia dyskusji nad punktem porządku obrad obejmującym projekt uchwały, której taka propozycja dotyczy. Propozycje wraz

z krótkim uzasadnieniem winny być składane na piśmie, osobno dla każdego projektu uchwały, z podaniem imienia i nazwiska (firmy) akcjonariusza Spółki, na ręce Przewodniczącego Walnego Zgromadzenia, chyba, że Przewodniczący Walnego Zgromadzenia zezwoli na przedstawienie propozycji w formie ustnej.

3.17.11. Skład osobowy i opis działania organów zarządzających i nadzorczych Spółki oraz ich komitetów.

Zarząd Spółki Auto Partner S.A. w okresie od 01.01.2016 r. do 31.12.2016 r. działał w składzie czteroosobowym:

- Aleksander Górecki – Prezes Zarządu
- Andrzej Manowski – Wiceprezes Zarządu
- Magdalena Zwolińska – Członek Zarządu
- Piotr Janta – Członek Zarządu

Powyższy skład w trakcie roku 2016 oraz do dnia przekazania niniejszego raportu nie uległ zmianie.

Zarząd prowadzi sprawy Spółki i reprezentuje ją na zewnątrz. Sposób reprezentacji Spółki określa Statut, zgodnie z którym do składania oświadczeń woli umocowany jest Prezes Zarządu Spółki samodzielnie, a w przypadku pozostałych członków Zarządu - łącznie dwaj członkowie zarządu albo jeden członek zarządu łącznie z prokurentem.

Zarząd Spółki działa przestrzegając obowiązujących przepisów prawa, w szczególności Kodeksu Spółek Handlowych, a także Statutu Spółki oraz Regulaminu Zarządu oraz zgodnie z zasadami „Dobrych Praktykach Spółek Notowanych na GPW 2016”. Posiedzenia Zarządu odbywają się nie rzadziej niż jeden raz w miesiącu. Posiedzenia Zarządu zwoływane są z własnej inicjatywy przez Prezesa Zarządu, a podczas jego nieobecności, Członka Zarządu. Wniosek o zwołanie posiedzenia Zarządu może złożyć każdy z członków Zarządu Prezesowi Zarządu.

Uchwały Zarządu zapadają bezwzględną większością głosów oddanych. W przypadku równości głosów rozstrzyga głos Prezesa Zarządu. Zarząd podejmuje decyzje samodzielnie z zastrzeżeniem czynności, dla których zgodnie z przepisami prawa lub Statutu wymagana jest zgoda innych organów Spółki.

Zarząd, przy podejmowaniu decyzji w sprawach Spółki, działa w granicach uzasadnionego ryzyka gospodarczego, po rozpatrzeniu wszystkich informacji, analiz i opinii, które powinny być w danym przypadku wzięte pod uwagę ze względu na interes Spółki. Przy ustalaniu interesu Spółki brane są pod uwagę uzasadnione w długookresowej perspektywie interesy akcjonariuszy, wierzycieli, pracowników Spółki oraz innych podmiotów i osób współpracujących ze Spółką w zakresie jej działalności gospodarczej.

Przy dokonywaniu transakcji z akcjonariuszami oraz innymi osobami, których interesy wpływają na interes Spółki, Zarząd działa ze szczególną starannością z zachowaniem istniejących w tym zakresie procedur, w taki sposób, aby transakcje były dokonywane na warunkach rynkowych.

Nadzór nad Spółką sprawuje pięcioosobowa Rada Nadzorcza, powoływana przez Walne Zgromadzenie na pięcioletni okres wspólnej kadencji. Rada Nadzorcza wybiera ze swego grona Przewodniczącego Rady Nadzorczej i Wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej.

W okresie od 01.01.2016 r. do 31.12.2016 r. Rada Nadzorcza działała w następującym składzie:

- Pan Jarosław Plisz jako Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Pan Zygmunt Grajkowski jako Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej,
- Pani Katarzyna Górecka jako Członek Rady Nadzorczej,
- Pan Bogumił Woźny jako Członek Rady Nadzorczej,
- Pan Bogumił Kamiński jako Członek Rady Nadzorczej.

Powyższy skład Rady Nadzorczej do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania nie zmienił się.

Członkowie Rady Nadzorczej przekazali Radzie Nadzorczej i Zarządowi Spółki oświadczenia dotyczące spełniania kryteriów niezależności. Rada Nadzorcza dokonała oceny pod kątem istnienia związków i okoliczności, które mogą wpływać na spełnienie przez danego członka Rady Nadzorczej kryteriów niezależności.

W pięcioosobowym składzie Rady Nadzorczej Auto Partner S.A. dwóch członków niezależnych, którzy złożyli na piśmie stosowne oświadczenia o swojej niezależności są to:

- Pan Bogumił Kamiński – Członek Rady Nadzorczej
- Pan Bogumił Woźny – Członek Rady Nadzorczej

Oświadczenia Członków Rady Nadzorczej Spółka zamieściła na swojej stronie internetowej.

W Regulaminie Rady Nadzorczej przewidziano możliwość tworzenia komitetów w rozumieniu dokumentu „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW 2016”. Jednakże aktualnie Rada Nadzorcza Emitenta działa w pięcioosobowym składzie i wykonuje również zadania komitetu audytu.

Zgodnie ze Statutem Rada Nadzorcza odbywa posiedzenia co najmniej raz na kwartał. Uchwały Rady Nadzorczej mogą być podejmowane w trybie pisemnym lub przy wykorzystaniu środków bezpośredniego porozumiewania się na odległość. Podjęcie uchwał w tym trybie określa Statut Spółki oraz Regulamin Rady Nadzorczej. Rada Nadzorcza sprawuje stały nadzór we wszystkich dziedzinach działalności Spółki ze szczególnym uwzględnieniem procesu sprawozdawczości finansowej, procesów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem. Solidarnie z Zarządem odpowiada za prawidłowe sporządzenie sprawozdania finansowego oraz sprawozdania z działalności Spółki. Szczegółowe zasady pracy Rady Nadzorczej określa Statut Spółki, Regulamin Rady Nadzorczej Auto Partner S.A.

Wszystkie dokumenty określające zasady funkcjonowania Zarządu oraz Rady Nadzorczej dostępne są do wglądu na stronie internetowej Spółki pod adresem: <http://auto-partner.pl/lad-korporacyjny/>.

3.18. Opis stosowanej przez spółkę polityki różnorodności w odniesieniu do władz spółki oraz jej kluczowych menedżerów

Opis polityki różnorodności został omówiony w punkcie 3.17.2 (zasada I.Z.1.15.) niniejszego sprawozdania.

Bieruń, 3 kwietnia 2017r.

Aleksander Górecki, Prezes Zarządu

Andrzej Manowski Wiceprezes Zarządu

Magdalena Zwolińska, Członek Zarządu

Piotr Janta, Członek Zarządu