



Sprawozdanie z działalności
Spółki Auto Partner SA
oraz
Grupy Kapitałowej Auto Partner
za okres
od 01-01-2017 do 31-12-2017

1 SPIS TREŚCI

1.1	Charakterystyka Emitenta i jego Grupy Kapitałowej	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	7
1.5	Program motywacyjny dla kluczowych pracowników Grupy Kapitałowej, oparty na warrantach subskrypcyjnych, uprawniających do nabycia akcji	7
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	8
1.7	Informacja o systemie kontroli programów akcji pracowniczych	9
1.8	Zasady Sporządzania rocznego jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego	9
2	Charakterystyka działalności Emitenta i Grupy Kapitałowej	10
2.1	Podstawowe wielkości ekonomiczno – finansowe	10
2.2	Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik działalności	15
2.3	Ważniejsze zdarzenia mające znaczący wpływ na działalność oraz wyniki finansowe	15
2.4	Informacja o podstawowych produktach, towarach i usługach	16
2.5	Informacja o rynkach zbytu	19
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	20
2.7	Informacje o istotnych transakcjach zawartych przez Emitenta lub spółki zależne z podmiotami powiązanych na warunkach innych niż rynkowe	20
2.8	Informacje o zaciągniętych i wypowiedzianych w danym roku obrotowym umowach dotyczących pożyczek i kredytów	20
2.9	Informacje o udzielonych pożyczkach w danym roku obrotowym, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek udzielonych jednostkom powiązanym	20
2.10	Opis struktury głównych lokat Kapitałowych lub głównych inwestycji dokonanych w ramach Grupy Kapitałowej w danym roku obrotowym	21
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	21
2.12	Charakterystyka struktury aktywów i pasywów, w tym z punktu widzenia płynności	21
2.13	Opis istotnych pozycji pozabilansowych w ujęciu podmiotowym, przedmiotowym i wartościowym	26
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	27
2.15 Objasnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym, a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na dany rok.	27
3 Pozostałe informacje	28
3.1 Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń, z określeniem, w jakim stopniu Grupa Kapitałowa jest na nie narażona	28
3.2 Przewidywany rozwój Emitenta oraz Grupy	35
3.3 Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju	37
3.4 Informacje dotyczące zagadnień środowiska naturalnego.....	37
3.5 Zatrudnienie.....	37
3.6 Badanie sprawozdań finansowych za okres od 1 stycznia 2017r. do 31 grudnia 2017r.....	38
3.7 Informacja o posiadanych przez Spółkę oddziałach (zakładach)	39
3.8 Opis istotnych zdarzeń wpływających na działalność Emitenta i Grupy, jakie nastąpiły w roku obrotowym, a także po jego zakończeniu	39
Wszelkie istotne zdarzenia jakie wystąpiły w roku 2017 zostały opisane w punktach 2.2. i 2.3.	39
3.9 Wskaźniki finansowe.....	39
3.10 Informacja o postępowaniach toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowanego lub organem administracji publicznej	43
3.11 Instrumenty finansowe	43
3.12 Aktualna przewidywana sytuacja finansowa Emitenta i Grupy.....	45
3.13 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	45
3.14 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	45
3.15 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.....	46
3.16 W przypadku emisji papierów wartościowych w okresie objętym raportem – opis wykorzystania przez Spółkę wpływów z emisji do chwili sporządzenia sprawozdania finansowego	46
3.17 Charakterystyka polityki zakresie kierunków rozwoju Grupy i Emitenta	46
3.18 Oświadczenie o stosowaniu ładu korporacyjnego w Auto Partner S.A.	46
3.19 Opis stosowanej przez spółkę polityki różnorodności w odniesieniu do władz spółki oraz jej kluczowych menedżerów.....	59
3.20 Oświadczenie na temat danych niefinansowych.....	59

Niniejszy dokument zawiera Sprawozdanie Zarządu Auto Partner S.A. z działalności Grupy Kapitałowej Auto Partner S.A. w 2017 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.

1.1 CHARAKTERYSTYKA EMITENTA I JEGO GRUPY KAPITAŁOWEJ

1.1.1 Podstawowe informacje o Grupie

Grupa Kapitałowa prowadzi działalność pod nazwą Auto Partner (dalej „Grupa”). Spółką dominującą jest spółka Auto Partner S.A. 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

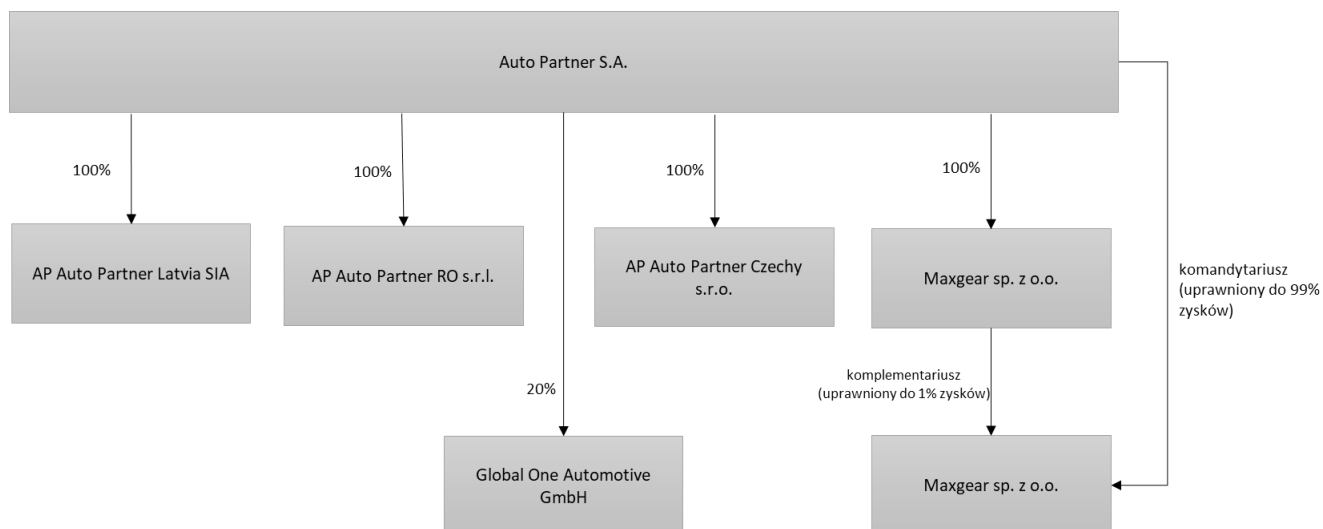
W skład Grupy na dzień 31 grudnia 2017 r. wchodziły ponadto spółki zależne: Maxgear Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Tychach, w której Spółka posiada 100% udziałów, Maxgear Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółka komandytowa z siedzibą w Bieruniu (spółka dominująca jest komandytariuszem uprawnionym do 99 % zysków), AP Auto Partner Latvia SIA z siedzibą w Rydze, Łotwa, w której Spółka posiada 100%, AP Auto Partner CZ s.r.o. z siedzibą w Pradze, Czechy, w której spółka dominująca posiada 100% udziałów oraz AP Auto Partner RO s.r.l. z siedzibą w Bukareszcie, Rumunia, w której Spółka posiada 100% udziałów.

Grupa dokonuje dla tych spółek pełnej konsolidacji sprawozdań finansowych.

Na koniec roku Spółka posiadała 20% udziałów w spółce stowarzyszonej Global One Automotive GmbH, która pełni rolę grupy zakupowej. Jest ona konsolidowana metodą praw własności.

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.

Spółka 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 wspólnikiem uprawnionym do wykonywania wszystkich głosów na zgromadzeniu wspólników. 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.

AP Auto Partner CZ s.r.o.

W pierwszej połowie 2017 roku została powołana spółka zależna w Czechach z siedzibą w Pradze, która odpowiada za działalność Grupy Emitenta na rynku czeskim. Wszystkie udziały w AP Auto Partner CZ s.r.o. posiada Emitent, który jest jedynym wspólnikiem uprawnionym do wykonywania wszystkich głosów na zgromadzeniu wspólników. Aktualnie spółka AP Auto Partner CZ s.r.o. rozpoczęła prowadzenie działalności operacyjnej. W oparciu o utworzony magazyn w Pradze Grupa planuje realizację sprzedaży na rynku czeskim.

AP Auto Partner RO s.r.l.

W III kwartale 2017 roku została powołana spółka zależna w Rumunii z siedzibą w Bukareszcie. Wszystkie udziały w AP Auto Partner RO s.r.l. posiada Emitent, który jest jedynym wspólnikiem uprawnionym do wykonywania wszystkich głosów na zgromadzeniu wspólników. Docelowo Grupa planuje uruchomienie, w oparciu o utworzoną spółkę, magazynów na terenie Rumunii. Ma to ułatwić realizację sprzedaży na tym rynku.

Zmiany w strukturze organizacyjnej Grupy Kapitałowej jakie miały miejsce w roku 2017 zostały omówione w pkt. 1.3.

1.3 ZMIANY W PODSTAWOWYCH ZASADACH ZARZĄDZANIA GRUPĄ KAPITAŁOWĄ

W roku 2017 Auto Partner S.A. powołał dwie spółki zależne: AP Auto Partner CZ s.r.o. z siedzibą w Pradze oraz AP Auto Partner RO s.r.l. z siedzibą w Bukareszcie. W spółce czeskiej funkcję członków Zarządu sprawują Pan Aleksander Górecki oraz Pan Marek Hradzki, w spółce rumuńskiej działa jednoosobowy Zarząd w osobie Pana Aleksandra Góreckiego.

W dniu 17 listopada 2017 roku Pani Magdalena Zwolińska złożyła rezygnację z pełnienia funkcji Członka Zarządu Spółki Auto Partner S.A. ze skutkiem na dzień 31 grudnia 2017 roku.

Rada Nadzorcza Auto Partner S.A. na posiedzeniu w dniu 2 października 2017 r. działając na podstawie art. 128 ustawy z dnia 11 maja 2017 roku o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym powołała Komitet Audytu w następującym składzie:

- Bogumił Jarosław Woźny – Przewodniczący Komitetu Audytu
- Bogumił Kamiński – Członek Komitetu Audytu
- Jarosław Plisz – Członek Komitetu Audytu

W/w Komitet jest komitetem do spraw audytu w rozumieniu rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 537/2014 w sprawie szczegółowych wymogów dotyczących ustawowych badań sprawozdań finansowych jednostek interesu publicznego, uchylające decyzję Komisji 2005/909/WE.

Poza wyżej wymienionymi w 2017 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 2017 nie wystąpiły żadne istotne powiązania kapitałowe, pomiędzy spółkami wchodzącymi w skład Grupy a podmiotami zewnętrznymi. Spółki Grupy nie dokonywały inwestycji w papiery wartościowe, kapitałowe 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 dniu 17 marca 2016 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Auto Partner S.A. podjęło uchwałę nr 2 w sprawie emisji warrantów subskrypcyjnych serii B z wyłączeniem prawa poboru, warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego Spółki z wyłączeniem prawa poboru, wprowadzenia w Spółce programu motywacyjnego oraz zmiany Statutu Spółki

Program motywacyjny dla kluczowej kadry menadżerskiej został wprowadzony na lata 2016-2019.

Programem motywacyjnym objęte zostały następujące osoby:

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

Przewidziana uchwałą z 17 marca 2016 roku 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 subskrypcyjny serii B uprawnia do objęcia jednej akcji zwykłej na okaziciela serii I. Cena emisyjna akcji serii I została ustalona jako 90% ceny emisyjnej akcji serii H ustalonej na potrzeby oferty publicznej tj. 2,20 PLN (słownie: dwa złote dwadzieścia groszy).

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

Pierwszy okres rozliczeniowy trwał od 1 stycznia 2016 r. 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 była zobligowana do podjęcia uchwały określającej 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 1 000 000, z czego 900 000 w ramach transzy stałej i 100 000 w ramach transzy ruchomej.

W wykonaniu w/w obowiązku Rada Nadzorcza Auto Partner S.A. w dniu 5 kwietnia 2017 roku podjęła uchwałę nr 2, mocą której w oparciu o postanowienia Regulaminu Programu Motywacyjnego, a także w oparciu o dane zawarte w zbadanym przez biegłego rewidenta i opublikowanym w dniu 4 kwietnia 2017 r. skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy Kapitałowej Auto Partner S.A. za rok obrotowy 2016 oraz rozliczeniem kryteriów biznesowych zawartych w Regulaminie, określiła liczbę warrantów subskrypcyjnych przysługujących Osobom Uprawnionym w ramach Transzy Stałej za pierwszy Okres Rozliczeniowy tj. od dnia 01.01.2016 r. do dnia 31.12.2016 r. w sposób następujący:

- Andrzej Manowski - 300 000 (słownie: trzysta tysięcy) warrantów subskrypcyjnych serii B
- Piotr Janta - 300 000 (słownie: trzysta tysięcy) warrantów subskrypcyjnych serii B
- Magdalena Zwolińska – 100 000 (słownie: sto tysięcy) warrantów subskrypcyjnych serii B
- Grzegorz Pal - 150 000 (słownie: sto pięćdziesiąt tysięcy) warrantów subskrypcyjnych serii B
- Arkadiusz Cieplak (Dyrektor ds. Sprzedaży) - 50 000 (słownie: pięćdziesiąt tysięcy) warrantów subskrypcyjnych serii B.

Wskazane wyżej osoby w ramach wykonania uprawnienia z warrantów subskrypcyjnych serii B, objęły w dniu 7 kwietnia 2017 roku łącznie 900.000 akcji serii I Spółki, po cenie emisyjnej 1,98 zł za jedną akcję, za wniesione wkłady pieniężne o łącznej wartości 1.782.000 złotych.

Drugi okres rozliczeniowy trwał od 1 stycznia 2017 r. do 31 grudnia 2017 r., jego rozliczenie nastąpi po publikacji skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Auto Partner za rok obrotowy 2017.

Poza opisanym powyżej programem motywacyjnym, w Grupie nie wystąpiły inne zobowiązania wynikające z programów motywacyjnych lub premiowych 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

W tabeli poniżej przedstawiono ilość akcji Emitenta i udziałów w podmiotach zależnych znajdujących się w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących na dzień publikacji raportu.

Imię i nazwisko	Funkcja	Liczba posiadanych akcji Emitenta	Wartość nominalna posiadanych akcji Emitenta (PLN)
Aleksander Górecki	Prezes Zarządu	29 883 577	2 988 357,70
Andrzej Manowski	Wiceprezes Zarządu	350 000	35 000,00
Piotr Janta	Członek Zarządu	354 000	35 400,00
Katarzyna Górecka	Członek Rady Nadzorczej	35 060 681	3 506 068,10
Jarosław Plisz	Przewodniczący Rady Nadzorczej	20	2,00
suma:		65 648 278	6 564 827,80

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 2017 roku do 31 grudnia 2017 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 do Jednostkowego i Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego za 2017 rok.

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 2017 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		Za IV kwartał sprawozdanie skonsolidowane	
	2017	2016	2017	2016	2017	2016
	(tys. PLN)		(tys. PLN)		(tys. PLN)	
Przychody ze sprzedaży	919 238	705 406	915 438	705 385	240 314	185 911
Koszt własny sprzedaży	-691 574	-535 455	-673 172	-524 074	-180 017	-138 653
Zysk brutto ze sprzedaży	227 664	169 951	242 266	181 311	60 297	47 258
Koszty sprzedaży i marketingu	-113 753	-85 699	-113 666	-85 706	-29 314	-24 884
Koszty magazynowania (logistyki)	-57 555	-40 291	-57 602	-40 291	-16 640	-10 828
Koszty zarządu	-11 252	-7 785	-14 188	-9 919	-4 483	-2 698
Pozostałe zyski/straty netto	-697	-1 390	-1 259	-940	-236	-799
Pozostałe przychody operacyjne	324	430	327	430	-57	70
Pozostałe koszty operacyjne	-505	-657	-609	-781	-258	-172
Zysk z działalności operacyjnej	44 226	34 559	55 269	44 104	9 309	7 947
Przychody finansowe	13 576	18 138	967	5 111	66	2 519
Koszty finansowe	-8 778	-7 315	-12 120	-6 150	-3 139	-1 244
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	49 024	45 382	44 116	43 065	6 236	9 222
Podatek dochodowy	-10 156	-9 018	-9 232	-8 576	-1 539	-1 457
Zysk (strata) netto	38 868	36 364	34 884	34 489	4 697	7 765
Pozostałe całkowite dochody netto razem	-	-	-14	-	-14	-
Suma całkowitych dochodów	38 868	36 364	34 870	34 489	4 683	7 765

Źródło: Grupa, Skonsolidowane i jednostkowe sprawozdanie finansowe

W strukturze przychodów ze sprzedaży dominujący udział stanowią przychody ze sprzedaży towarów, które w roku 2017 stanowiły 99,9%, 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 stanowiły głównie przychody z tytułu sprzedaży usług szkoleń i usług transportu.

Przychody ze sprzedaży Grupy w 2017 r. wyniosły 915 438 tys. zł i były wyższe o 210 053 tys. zł, czyli o 29,8% w porównaniu do 705 385 tys. zł w 2016 r.

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 2017 Grupa odnotowała wzrost liczby filii o 9 oddziałów, z poziomu 71 oddziałów w 2016r. do 80 oddziałów w 2017r.), 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 w Polsce (o ok. 7-8%).

Jednocześnie w ostatnim kwartale 2017r. spółka zintensyfikowała działania mające na celu zwiększenie wolumenów sprzedaży u klientów z segmentu sklepowego oraz hurtowego. Dodatkowo, do tego segmentu skierowano oferty wyprzedażowe obejmujące słabo rotujące towary. W efekcie przeprowadzonych działań rozpoczęto współpracę z nowymi odbiorcami, których następnie zaktywizowano w obszarze dystrybucji brandów własnych uzyskując stały wzrost sprzedaży.

Ekspansja terytorialna na rynek czeski nie wpłynęła istotnie na poziom przychodów Grupy w 2017r., ponieważ spółka rozpoczęła działalność operacyjną w grudniu 2017r.

Koszt własny sprzedaży

W roku 2017 koszt własny sprzedaży Grupy stanowił 73,5 % przychodów ze sprzedaży tj. o 0,8 pp. mniej w stosunku do kosztu własnego sprzedaży w roku 2016, który wynosił 74,3%.

W 2017 r. koszt własny sprzedaży Grupy wyniósł 673 172 tys. zł i był wyższy o 149 098 tys. zł, czyli o 28,4% w porównaniu do 524 074 tys. zł w 2016r., przy jednoczesnym wzroście przychodów ze sprzedaży o 29,8% 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. Pozytywny wpływ na koszt własny sprzedaży miały przede wszystkim: (i) zmiana kursu wymiany walut (walutami rozliczeniowymi w obrocie handlowym Grupy są przede wszystkim EUR i USD) (ii) bonusami zakupowymi od dostawców, szczególnie z tytułu uczestnictwa w grupie zakupowej Global One.

Dodatkowo pozytywny wpływ w wysokości 3 186 tys. zł na koszt własny sprzedaży miała zmiana polityki rachunkowości opisana szczegółowo w nocie 1.3 Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego polegająca na bardziej szczegółowej kalkulacji narzutu na zapas z tytułu szacowanych bonusów od dostawców.

W ostatnim kwartale 2017r. ze względu na intensywne działania sprzedażowe oraz wyprzedażowe uzyskana marża była niższa o 0.3pp od osiągniętej w IV kw. 2016r pomimo zaistnienia wcześniej wymienionych pozytywnych czynników.

Zysk (strata) brutto na sprzedaży

Zysk brutto na sprzedaży Grupy w 2017 r. wyniósł 242 266 tys. zł i był wyższy o 60 955 tys. zł, czyli o 33,6% w porównaniu do 181 311 tys. zł w 2016r co oznacza wzrost rentowności brutto o 0,08 p.p. z 25,7% w 2016r. do 26,5% w 2017r.

Zysk brutto na sprzedaży Grupy w IV kwartale 2017r. wyniósł 60 297 tys. zł i był wyższy o 13 039 tys. zł czyli o 27,6% w porównaniu do 47 258 tys. zł w IV kwartale 2016r.

Koszty sprzedaży i marketingu, koszty logistyki, koszty zarządu

Koszty sprzedaży i marketingu, koszty logistyki oraz koszty zarządu Grupy w 2017r. wyniosły 185 456 tys. zł i były wyższe o 49 540 tys. zł, czyli o 36,4% w porównaniu do 135 916 tys. zł w 2016r.

W ujęciu kwartalnym powyższe koszty wyniosły 50 437 tys. zł w IV kw. 2017r i były wyższe o 12 027 tys. zł czyli o 31,3% w porównaniu do 38 410 tys. zł w IV kw. 2016r. Głównym powodem wzrostu były koszty magazynowania związane z rozbudową powierzchni magazynowej oraz koszty zarządu spółki w Czechach.

Koszty sprzedaży i marketingu 2017r. wyniosły 113 666 tys. zł i były wyższe o 27 960 tys. zł, czyli o 32,6% w porównaniu do 85 706 tys. zł w 2016r. 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 2017 r. wyniosły 57 602 tys. zł i były wyższe o 17 311 tys. zł, czyli o 43,0% w porównaniu do 40 291 tys. zł w 2016r. Głównym powodem wzrostu kosztów magazynowania było otwarcie centrum magazynowo-logistycznego w Pruszkowie, zwiększenie powierzchni magazynowej w magazynie centralnym w Bieruniu, otwarcie nowych filii oraz zmiana lokalizacji niektórych filii.

Koszty zarządu w 2017r. wyniosły 14 188 tys. zł i były wyższe o 4 269 tys. zł, czyli o 43,0% w porównaniu do 9 919 tys. zł w 2016r. Wzrost kosztów zarządu w roku 2017 był spowodowany rozwojem Grupy. Istotny wpływ na wzrost kosztów zarządu miały koszty spółki zależnej w Czechach (633 tys. PLN).

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 2017r. wyniosły -1 259 tys. zł i były wyższe o 319 tys. zł, czyli o 33,9% w porównaniu do -940 tys. zł w 2016r., co było spowodowane głównie ujemnymi różnicami kursowymi w wysokości -292 tys. zł w porównaniu do dodatnich różnic w wysokości +204 tys. zł w 2016r.

Pozostałe przychody i koszty operacyjne

Pozostałe przychody i koszty operacyjne Grupy w roku 2017 nie były znaczące.

Pozostałe przychody operacyjne w 2017 r. wyniosły 327 tys. zł i były niższe o 103 tys. zł, czyli o 24,0% w porównaniu do 430 tys. zł. w 2016r.

Pozostałe koszty operacyjne w 2017 r. wyniosły 609 tys. zł i były niższe o 172 tys. zł, czyli o 21,9% w porównaniu do 781 tys. zł w 2016r.

Zysk (strata) na działalności operacyjnej

W konsekwencji opisanych powyżej czynników, zysk na działalności operacyjnej Grupy w 2017r. wyniósł 55 269 tys. zł i był wyższy o 11 165 tys. zł, czyli o 25,3% w porównaniu do 44 104 tys. zł w 2016r.

W ujęciu kwartalnym zysk na działalności operacyjnej w IV kwartale 2017r wyniósł 9 309 tys. zł. i był wyższy o 1 362 tys. zł czyli o 17,1% w porównaniu do 7 947 tys. zł w IV kw. 2016r.

Przychody i koszty finansowe

W 2017r. przychody finansowe Grupy wyniosły 967 tys. zł., i były niższe o 4 144 tys. zł, w porównaniu do 5 111 tys. zł w 2016r. Głównym czynnikiem były relatywnie niskie wpływy z tytułu zysków z kontraktów terminowych (zrealizowanych i niezrealizowanych), które w 2017r. wynosiły 663 tys. zł (vs 4 831 tys. zł w 2016r.)

Największy udział w kosztach finansowych Grupy w 2017 r. stanowiły koszty odsetkowe (49,0%) w wysokości 5 940 które były wyższe o 1 195 tys. zł od kosztów odsetkowych w 2016 roku które wyniosły 4 745 tys. zł. Na pozostałe koszty finansowe składały się straty ze zrealizowanych i niezrealizowanych kontraktów terminowych w kwocie 5 215 tys. zł oraz pozostałe koszty finansowe w kwocie 965 tys. zł. Łącznie koszty finansowe Grupy w 2017r. wyniosły 12 120 tys. zł i były wyższe o 5 970 tys. zł, czyli o 97,1% w porównaniu do 6 150 tys. zł w roku 2016.

W ujęciu kwartalnym koszty finansowe miały największy wpływ na wynik w porównaniu do kwartału roku poprzedniego. Przychody i koszty finansowe w IV kwartale 2017r. wyniosły per saldo -3 074 tys. zł i były gorsze o 4 349 tys. zł w porównaniu do +1 275 tys. zł. w IV kwartale 2016r.

Zysk (strata) przed opodatkowaniem

W związku z opisanymi powyżej czynnikami Grupa odnotowała w 2017r. zysk przed opodatkowaniem w wysokości 44 116 tys. zł który był wyższy o 1 051 tys. zł w porównaniu do 43 065 tys. zł w 2016r. Wzrost przychodów ze sprzedaży, a co za tym idzie - marży brutto - został skompensowany nieproporcjonalnym wzrostem kosztów sprzedaży i marketingu oraz kosztów magazynowania (logistyki) związanych ze zwiększeniem powierzchni magazynowych w dwóch głównych magazynach jako przygotowanie pod przyszłą sprzedaż. Kolejnym istotnym czynnikiem był negatywny wpływ zabezpieczeń walutowych, który nie został w pełni zrekomensowany w marży brutto.

W ujęciu kwartalnym skonsolidowany zysk przed opodatkowaniem w IV kwartale 2017r. wyniósł 6 236 tys. zł i był niższy o 2 986 tys. zł w porównaniu do 9 222 tys. zł. w IV kwartale 2016r.

Podatek dochodowy

W roku 2017 Grupa wykazała obciążenia podatkowe w wysokości 9 232 tys. zł. Wysokość podatku dochodowego w przeważającej części dotyczyła bieżącego podatku dochodowego. Natomiast efektywna stawka podatkowa wyniosła 20,9%.

Zysk netto

W rezultacie opisanych powyżej czynników w 2017 roku zysk netto za rok obrotowy Grupy wyniósł 34 884 tys. zł, tj. o 1,1% więcej w stosunku do roku 2016r., kiedy to Grupa odnotował zysk netto w wysokości 34 489 tys. zł.

W ujęciu kwartalnym zysk netto wyniósł 4 697 tys. zł i był o 3 082 tys. zł niższy w porównaniu do 7 765 tys. zł w IV kwartale 2016r.

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	
	2017	2016	2017	2016
	(tys. PLN)		(tys. PLN)	
Amortyzacja	-6 690	-4 892	-6 706	-4 901
Zużycie materiałów i energii	-7 713	-5 192	-7 829	-5 191
Usługi obce	-91 487	-63 876	-93 885	-65 502
Podatki i opłaty	-1 966	-1 261	-1 993	-1 294
Koszty świadczeń pracowniczych	-64 557	-50 739	-64 902	-50 810
Pozostałe koszty rodzajowe	-10 342	-8 676	-10 335	-9 115
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	-691 379	-534 594	-672 978	-523 177
Razem koszty wg rodzaju	-874 134	-669 230	-858 628	-659 990

Źródło: Grupa, Skonsolidowane i jednostkowe sprawozdanie finansowe

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 2017r. w strukturze kosztów rodzajowych Grupy dominujący udział stanowiła wartość sprzedawanych towarów i materiałów (78,4%), usługi obce (10,9%) oraz koszty świadczeń pracowniczych (7,6%).

Koszty rodzajowe Grupy w 2017r. wyniosły 858 628 tys. zł i były wyższe o 198 638 tys. zł, czyli o 30,1% w porównaniu do 659 990 tys. zł w 2016 r. Na ten wzrost miała przede wszystkim wyższa wartość sprzedanych towarów i materiałów o 149 801 tys. zł, czyli o 28,6%, która wzrosła z poziomu 523 177 tys. zł w 2016r. do 672 978 tys. zł w 2017r. Ponadto wyższe koszty rodzajowe w tym okresie były spowodowane wzrostem wartości usług obcych o 28 383 tys. zł, czyli o 43,3% z poziomu 65 502 tys. zł w 2016r. do 93 885 tys. zł w 2017r. oraz wzrostem kosztów świadczeń pracowniczych o 14 092 tys. zł, czyli o 27,7%, z poziomu 50 810 tys. zł w 2016r. do 64 902 tys. zł w 2017r.

Wartość sprzedanych towarów i materiałów odpowiada zasadniczo kosztowi własnemu sprzedaży, a jej wzrost w roku 2017 był spowodowany wzrostem sprzedaży.

Usługi obce w roku 2017 dotyczyły przede wszystkim usług transportowych, kosztów marketingu i reklamy oraz kosztów najmu – magazynu centralnego oraz nowego centrum magazynowo-logistycznego. Głównym czynnikiem wpływającym na wzrosty tych kosztów to powiększenie powierzchni magazynowej w dwóch głównych magazynach, otwarcie nowych filii oraz dodanie nowych tras transportowych

Natomiast koszty świadczeń pracowniczych to przede wszystkim wynagrodzenia, a ich wzrost w roku 2017 wynikał ze wzrostu poziomu zatrudnienia o 16,9% na skutek otwarcia centrum magazynowo-logistycznego, powiększenia powierzchni magazynowej w magazynie centralnym w Bieruniu, otwarciem nowych oddziałów, wzrostu obrotów Grupy oraz wzrostu

zatrudnienia w Centrali. Jednocześnie przeciętne wynagrodzenie wzrosło o 9,3% i było spowodowane podwyżką płacy minimalnej, wzrostem wynagrodzeń na rynku pracy, niskim poziomem bezrobocia, który powodował trudności w dostępności pracowników oraz generował presję płacową.

2.2 OCENA CZYNNIKÓW I NIETYPOWYCH ZDARZEŃ MAJĄCYCH WPŁYW NA WYNIK DZIAŁALNOŚCI

Rok 2017r. był kolejnym rokiem rozwoju Spółki zarówno pod względem obrotów na rynku krajowym, jak i poprzez ekspansję terytorialną na rynki zagraniczne. W dużej mierze ekspansja zagraniczna odbywała się po przez spółkę Auto Partner S.A., ale również poprzez nowoutworzoną spółkę w Czechach.

W ostatnim kwartale 2017 Spółka zintensyfikowała działania mające na celu zwiększenie wolumenów sprzedaży u klientów z segmentu sklepowego oraz hurtowego. Dodatkowo, do tego segmentu skierowano oferty wyprzedażowe obejmujące słabo rotujące towary. W efekcie przeprowadzonych działań rozpoczęto współpracę z nowymi odbiorcami, których następnie zaktywizowano w obszarze dystrybucji brandów własnych uzyskując stały wzrost sprzedaży. Skutkowało to z jednej strony przejściowym pogorszeniem marży brutto oraz wpłynęło istotnie na wynik netto kwartału, ale z drugiej strony uzyskany został efekt trwałego zwiększenia sprzedaży.

W IV kwartale 2017r nastąpiło zatowarowanie spółki zależnej w Czechach, a w grudniu 2017r rozpoczęła się działalność operacyjna. Pierwszy miesiąc sprzedaży nie zdołał pokryć kosztów bieżących oraz z poprzednich miesięcy dot. głównie zatrudnienia i magazynowania, co skutkowało powstaniem straty operacyjnej.

Ze względu na umocnienie się złotego Spółka zanotowała ujemny wynik na kontraktach terminowych związanych z zabezpieczeniem walutowym. Ponieważ Spółka nie prowadzi rachunkowości zabezpieczeń strata obciążała bezpośrednio koszty finansowe. Spółka rozpoczęła prace związane ze stworzeniem polityki zarządzania ryzykiem walutowym.

Ze względu na zwiększone aktualne oraz planowane zapotrzebowanie na nową powierzchnię magazynową w maju 2017r. rozpoczęło działalność operacyjną centrum magazynowo-logistyczne zlokalizowane w parku logistycznym MLP Pruszków I. Przez pierwsze miesiące funkcjonowania centrum nabywało efektywność logistyczną i magazynową.

Zarząd Grupy w celu wiarygodnego i wiernego przedstawienia sytuacji finansowej oraz wyników finansowych Grupy, dokonał zmiany polityki rachunkowości, polegającej na zmianie metody kalkulacji narzutu otrzymanych bonusów obrotowych na zapas. Zmiana ta została opisana szczegółowo w nocie 1.3 Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego.

2.3 WAŻNIEJSZE ZDARZENIA MAJĄCE ZNACZĄCY WPŁYW NA DZIAŁALNOŚĆ ORAZ WYNIKI FINANSOWE

- W 2017 roku Emitent otworzył 9 nowych filii, zwiększając tym samym liczbę filii do 80.
- Od początku 2017r Spółka jest częścią grupy zakupowej Global One co wpłynęło na obniżenie wartości nabywanych towarów
- W dniu 23 marca 2017 roku Auto Partner S.A. zawarł z ING Bank Śląski S.A. z siedzibą w Katowicach aneks do umowy wieloproduktowej z dnia 19 października 2015 roku. Mocą podpisanego aneksu Bank zwiększył Spółce limit kredytu obrotowego w walucie polskiej o kwotę 50 000 000,00 PLN z okresem jego wykorzystania do dnia 18 października 2018 roku. Łączna wartość limitu dostępnego na podstawie Umowy wynosi obecnie 129 980 000,00 PLN. Zawarcie w/w umowy

wynikało ze zwiększonego zapotrzebowania Spółki na środki obrotowe związanego z realizacją celów rozwojowych.

- W dniu 9 maja 2017 r. Emitent powołał na podstawie aktu założycielskiego spółkę zależną na prawie czeskim pod nazwą AP Auto Partner CZ s.r.o. z siedzibą w Pradze, w której objął 100% udziałów reprezentujących 100% głosów na Zgromadzeniu Wspólników. Kapitał zakładowy powołanej spółki wynosi 2.200.000 Kc (około 363 tys. zł).
- W dniu 9 czerwca 2017 r. Spółka zawarła z Panem Aleksandrem Góreckim umowę objęcia akcji zwykłych na okaziciela serii J, na podstawie której Pan Aleksander Górecki przyjął skierowaną do niego ofertę objęcia 11 550 000 sztuk akcji zwykłych na okaziciela serii J po cenie emisyjnej 4,90 zł za jedną akcję. Łączna wartość emisji wynosi 56 595 000,00 zł. Złożenie Panu Aleksandrowi Góreckiemu oferty nastąpiło w ramach subskrypcji prywatnej na podstawie uchwały nr 17 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 17 maja 2017 roku w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego Spółki w drodze emisji akcji zwykłych na okaziciela serii J w ramach subskrypcji prywatnej z wyłączeniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy oraz zmiany Statutu Spółki. Przeprowadzenie emisji Akcji Serii J w ramach subskrypcji prywatnej skierowanej do oznaczonego adresata – Pana Aleksandra Góreckiego było związane z wypełnieniem przez Pana Aleksandra Góreckiego zobowiązania złożonego w oświadczeniu z dnia 5 kwietnia 2017 r. (uzupełnionego w dniu 6 kwietnia 2017 r.), iż środki netto, które pozyskał ze sprzedaży 11 688 300 akcji zostaną przez niego przeznaczone na dokapitalizowanie Spółki poprzez objęcie akcji nowej emisji po cenie równej cenie akcji sprzedawanych. Sąd Rejonowy Katowice Wschód Wydział VIII Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego dokonał rejestracji podwyższenia kapitału zakładowego w dniu 22 czerwca 2017 r. W dniu 21 września 2017 r. na mocy uchwały Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. akcje te zostały wprowadzone w trybie zwykłym do obrotu giełdowego na rynku podstawowym.
- Uruchomiono w Pruszkowie - w parku logistycznym MLP Pruszków II nowe centrum logistyczno–magazynowe o powierzchni 8,5 tys. mkw. oraz o powiększono powierzchnię magazynową w obecnym centrum logistyczno–magazynowym w Bieruniu o dodatkowe 12 tys. mkw.
- W dniu 11 października 2017 roku Emitent powołał na podstawie aktu założycielskiego spółkę zależną na prawie rumuńskim pod nazwą AP Auto Partner RO s.r.l. z siedzibą w Bukareszcie, w której objął 100% udziałów reprezentujących 100% głosów na Zgromadzeniu Wspólników.. Kapitał zakładowy powołanej spółki wynosi 531.280 RON, (około 500 tys. złotych).

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	udział %
ZAWIESZENIE	17%
HAMULCE	14%
NAPĘD	13%
EKSPLOATACJA/ AKCESORIA	12%
SILNIK EKSPLOATACJA	12%
ELEKTRYCZNE	9%
SILNIK REMONTY	8%
FILTRY	7%
INNE	4%
WYPOSAŻENIE WARSZTATÓW	2%
HYDRAULIKA	2%

Informacja o źródłach zaopatrzenia

Towary oferowane przez Grupę pochodzą od około 170 dostawców zewnętrznych. Największych 10 dostawców zewnętrznych generuje łącznie ok. 40% obrotu. Grupa nie wykazuje uzależnienia od 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.
- FERDINAND BILSTEIN GMBH+CO.KG: dostawca marki FEBI oraz Blue Print. Oferta FEBI obejmuje wiele produktów w niemal każdej grupie asortymentowej. Kluczowe z punktu widzenia obrotów z Grupą są elementy zawieszenia.
- MEYLE AG: Dostawca marki MEYLE współpracujący z Grupą nieprzerwanie od 1999 roku. Grupa oferuje cały asortyment tego dostawcy części do samochodów osobowych. Mocną stroną spółki MEYLE AG 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.
- 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.
- SCHAEFFLER POLSKA SP. Z O.O.: dostawca marki RUVILLE, INA, FAG, LUK. Najważniejszą grupą asortymentową tego dostawcy są sprzęgła oraz rolki i napinacze

rozrządu. Poza tym oferta obejmuje łożyska kół, zestawy rozrządów, pompy wody, przeguby.

- SKF POLSKA S.A. – dostawca łożysk kół, zestawów rozrządów oraz pojedynczych elementów rozrządu oraz pomp wody. Produkty dostępne w najwyższej półce cenowej w segmencie Premium.
- 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.
- 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 ma również w swojej ofercie marki własne oraz marki na wyłączność – Quaro, obejmującą elementy układu hamulcowego oraz Rymec, specjalizującą się w układach sprzęgła.

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.

Spółka sukcesywnie rozwija również sprzedaż marek własnych w segmencie premium, oraz marek których pozostaje wyłącznym dystrybutorem. 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.

2.5 INFORMACJA O RYNKACH ZBYTU

2.5.1 Odbiorcy Grupy

Udział warsztatów samochodowych w sprzedaży Grupy w roku 2017 utrzymuje się na stałym, wysokim poziomie. Wraz z segmentem „inne” skupiającym segment detaliczny oraz niewyspecjalizowane podmioty naprawcze, stanowi ponad 70% udziału w sprzedaży grupy.

Struktura przychodów krajowych według grup odbiorców:

Grupy odbiorców krajowych	2017		2016	
	tys. PLN	%	tys. PLN	%
warsztaty samochodowe	404 516	61,05%	351 595	64,20%
sklepy motoryzacyjne	190 996	28,82%	153 670	28,10%
inne	67 118	10,13%	42 423	7,70%
suma	662 631	100,00%	547 688	100,00%

Źródło: Grupa

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 dostawcy do klientów na terenie Czech, Słowacji, Austrii, Łotwy, Litwy, Ukrainy, Austrii, Niemiec, Węgier i innych.

Struktura przychodów w podziale na sprzedaż krajową i eksportową:

	Okres zakończony 31/12/2017	Okres zakończony 31/12/2016
	PLN'000	PLN'000
Sprzedaż towarów - kraj	662 631	547 688
Sprzedaż towarów - UE	224 354	125 759
Sprzedaż towarów - pozostały eksport	27 630	30 495
Sprzedaż usług - kraj	651	1 063
Sprzedaż usług - UE	172	380
Sprzedaż usług - pozostały eksport	-	-
	915 438	705 385

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 2017 roku żadna ze spółek Grupy Kapitałowej nie zawarła umowy znaczącej dla działalności jej, ani Emitenta.

2.7 INFORMACJE O ISTOTNYCH TRANSAKCYJACH ZAWARTYCH PRZEZ EMITENTA LUB SPÓŁKI ZALEŻNE Z PODMIOTAMI POWIĄZANYCH NA WARUNKACH INNYCH NIŻ RYNKOWE

W 2017 roku zarówno Emitent jak i spółki zależne nie zawierały istotnych transakcji z podmiotami powiązanymi na warunkach innych niż rynkowe.

Znaczące transakcje pomiędzy podmiotami powiązanymi w ramach grupy dotyczyły głównie sprzedaży towarów ze spółki zależnej Maxgear Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp. k. do Emitenta oraz sprzedaż towarów Emitenta do spółki zależnej w Czechach. Transakcje te zostały omówione w notcie nr 29 Jednostkowego Sprawozdania Finansowego.

W 2017r. Spółka była częścią grupy zakupowej Global One, w której na koniec roku posiadała 20% udziałów. W ramach grupy zakupowej Spółka była uprawniona do otrzymania dodatkowych bonusów od dostawców zależnych od wygenerowanego obrotu.

2.8 INFORMACJE O ZACIĄGNIĘTYCH I WYPOWIEDZIANYCH W DANYM ROKU OBROTOWYM UMOWACH DOTYCZĄCYCH POŻYCZEK I KREDYTÓW

W dniu 23 marca 2017 roku Auto Partner S.A. zawarł z ING Bank Śląski S.A. z siedzibą w Katowicach aneks do umowy wieloproduktowej z dnia 19 października 2015 roku. Mocą podpisanego aneksu Bank zwiększył Spółce limit kredytu obrotowego w walucie polskiej o kwotę 50 000 000,00 PLN z okresem jego wykorzystania do dnia 18 października 2018 roku. Łączna wartość limitu dostępnego na podstawie Umowy wynosi obecnie 129 980 000,00 PLN. Zawarcie w/w umowy wynikało ze zwiększonego zapotrzebowania Spółki na środki obrotowe związanego z realizacją celów rozwojowych.

2.9 INFORMACJE O UDZIELONYCH POŻYCZKACH W DANYM ROKU OBROTOWYM, ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM POŻYCZEK UDZIELONYCH JEDNOSTKOM POWIĄZANYM

W 2017 roku Emitent udzielił dwóch pożyczek spółce zależnej AP Auto Partner CZ s.r.o.:

- 19 lipca 2017r. została udzielona pożyczka w wysokości 16 700 EUR na okres 24 miesięcy z możliwością wcześniejszej spłaty.
- 24 października 2017r. została udzielona pożyczka w wysokości 6 500 000 CZK na okres 24 miesięcy z możliwością wcześniejszej spłaty.

27 listopada 2017r. została zawarta umowa leasingu z AP Auto Partner CZ s.r.o. na okres 5 lat. Przedmiotem umowy są regały magazynowe o wartości kapitałowej 970 tys. zł. Zabezpieczeniem umowy jest prawo do przedmiotu leasingu objętego umową.

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 obecnie 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	
	2017	2016	2017	2016
	(tys. PLN)		(tys. PLN)	
Aktywa trwałe				
Wartości niematerialne i prawne	5 361	5 105	5 388	5 105
Rzeczowe aktywa trwałe	50 600	34 713	51 633	34 697
Inwestycje w jednostkach powiązanych	30 513	29 652	-	-
Inwestycje wyceniane wg metody praw własności	110	110	110	110
Pozostałe należności długoterminowe	2 171	1 304	1 864	1 675
Pozostałe długoterminowe aktywa finansowe	1 141	-	50	61
Aktywa z tytułu podatku odroczonego	-	-	-	-
Aktywa trwałe razem	89 896	70 884	59 045	41 648
Aktywa obrotowe				
Zapasy	343 869	228 958	366 912	248 931
Należności handlowe oraz pozostałe należności	78 058	36 969	62 697	40 533
Pozostałe aktywa finansowe	1	9	24	46

Bieżące aktywa podatkowe	135	15	135	15
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	14 898	9 687	16 609	10 976
Aktywa obrotowe razem	436 961	275 638	446 377	300 501
Aktywa razem	526 857	346 522	505 422	342 149

Źródło: Grupa, Skonsolidowane i jednostkowe sprawozdanie finansowe

Suma aktywów Grupy na dzień 31 grudnia 2017r. wzrosła o 163 273 tys. zł, czyli o 47,7% z poziomu 342 149 tys. zł na koniec 2016 r. do 505 422 tys. zł, na co wpływ miał przede wszystkim wzrost aktywów obrotowych w tym okresie o 145 876 tys. zł, czyli o 48,5% z poziomu 300 501 tys. zł na koniec 2016r. do 446 377 tys. zł na koniec 2017r. Na szczególną uwagę zasługują zapasy, które wzrosły o 117 981 tys. zł czyli o 47,4% w stosunku do 31 grudnia 2016 roku, co wynika ze wzrostu przychodów ze sprzedaży, poszerzenia asortymentu o nowe marki oraz rozbudowy powierzchni magazynowej.

Aktywa trwałe Grupy na dzień 31 grudnia 2017r. stanowiły 11,7% sumy aktywów Grupy, z czego najbardziej istotnymi pozycjami były rzeczowe aktywa trwałe, które stanowiły 87,4%, aktywów trwałych, a także wartości niematerialne i prawne, które stanowiły 9,1% aktywów trwałych.

Aktywa trwałe Grupy na koniec grudnia 2017r. wyniosły 59 045 tys. zł i były wyższe o 17 397 tys. zł, czyli o 41,8% w porównaniu do 41 648 tys. zł na koniec 2016r., co było spowodowane przede wszystkim wzrostem rzeczowych aktywów trwałych o 16 936 tys. zł, czyli o 48,8% z poziomu 34 697 tys. zł na koniec 2016r. do 51 633 tys. zł na koniec 2017r. Powodem wzrostu rzeczowych aktywów trwałych w tym okresie była przede wszystkim konieczność wyposażenia nowootwartych filii i magazynów w środki transportu, regały magazynowe oraz inne urządzenia jak i inwestycje w rozbudowę magazynu centralnego w Bieruniu oraz centrum logistyczno-magazynowego w Pruszkowie. Dodatkowo poniesiono nakłady na urządzenia poprawiające bezpieczeństwo IT w wysokości 2 150tys. zł. Wartość nakładów poniesionych na rozbudowę i modernizację magazynu centralnego w Bieruniu w 2017r. wraz z wyposażeniem wyniosła 5 571 tys. zł a na rozbudowę centrum magazynowo-logistyczne w Pruszkowie 6 766 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 2017 roku wyniosły 446 377 tys. zł i były wyższe o 145 876 tys. zł tj. o 48,5% od stanu na dzień 31 grudnia 2016 roku. Na wzrost ten wpłynęła w szczególności zmiana poziomu zapasów o 117 981 tys. zł czyli o 47,4% z 248 931 na koniec 2016 roku do 366 912 tys. zł na koniec roku 2017. Wzrost ten był spowodowany głównie dynamicznym rozwojem Grupy, poszerzeniem asortymentu, zwiększeniem powierzchni magazynowej oraz otwarciem nowych oddziałów i ekspansją na rynek Czeski. Ponadto na wzrost poziomu aktywów obrotowych wpływ miał wzrost poziomu należności handlowych oraz pozostałych należności o kwotę 22 163 tys. zł tj. o 54,7%. Głównym powodem wzrostu poziomu należności był wzrost przychodów ze sprzedaży.

W należnościach została wykazana należność od grupy zakupowej Global One.

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	
	2017	2016	2017	2016
	(tys. PLN)		(tys. PLN)	
Kapitał własny				
Wyemitowany kapitał akcyjny	12 945	11 700	12 945	11 700
Pozostałe kapitały	212 620	118 459	206 805	114 519
Zyski zatrzymane	38 868	36 364	34 884	34 489
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	-	-	-14	-
Razem kapitał własny	264 433	166 523	254 620	160 708
Zobowiązania długoterminowe				
Długoterminowe pożyczki i kredyty bankowe	26 700	68 059	26 747	68 059
Zobowiązania z tyt. leasingu finansowego oraz pozostałe zobowiązania finansowe	16 039	10 534	16 039	10 534
Zobowiązania z tytułu świadczeń pracowniczych	197	133	197	133
Rezerwa na podatek odroczony	3 912	2 544	1 428	1 001
Zobowiązania długoterminowe razem	46 848	81 270	44 411	79 727
Zobowiązania krótkoterminowe				
Zobowiązania handlowe i pozostałe zobowiązania	80 752	60 345	67 141	59 104
Krótkoterminowe pożyczki i kredyty bankowe	126 325	33 027	130 135	37 239
Zobowiązania z tyt. leasingu finansowego	6 611	3 505	6 611	3 505
Pozostałe zobowiązania finansowe	217	6	828	15
Bieżące zobowiązania podatkowe	52	-	57	5
Zobowiązania z tyt. świadczeń pracowniczych	1 135	1 253	1 135	1 253
Rezerwy krótkoterminowe	484	593	484	593
Zobowiązania krótkoterminowe razem	215 576	98 729	206 391	101 714
Zobowiązania razem	262 424	179 999	250 802	181 441
Pasywa razem	526 857	346 522	505 422	342 149

Źródło: Grupa, Skonsolidowane i jednostkowe sprawozdanie finansowe

Kapitał własny

Udział kapitału własnego w strukturze pasywów Grupy na koniec grudnia 2017r. wyniósł 50,4%. Kapitał własny Grupy w analizowanym okresie składał się z: i) wyemitowanego kapitału akcyjnego w kwocie 12 945 tys., który był wyższy od kapitału wyemitowanego na koniec 2016r. o kwotę 1 245 tys. PLN, co wynikało z emisji 900 tys. szt. akcji serii I w ramach Programu Motywacyjnego, 11 550 tys. szt. akcji serii J, wprowadzonych do obrotu na rynku publicznym w czerwcu 2017 roku, ii) Pozostałych kapitałów kwocie 206 805 tys. PLN, na które składają się zyski z lat ubiegłych oraz agio, iii) zysków zatrzymanych w kwocie 34 884 tys. PLN,

stanowiących zysk za rok 2017, iv) różnic kursowych z przeliczenia jednostek zagranicznych w kwocie -14 tys. zł.

Zobowiązania

Suma zobowiązań Grupy na koniec grudnia 2017r., stanowiła w pasywach ogółem 49,6% i wynosiła 250 802 tys. PLN, czyli o 69 362 tys. zł, (38,2%) więcej w stosunku do roku 2016. Najbardziej istotnymi pozycjami zobowiązań Grupy na koniec grudnia 2016r. były: i) krótko i długoterminowe pożyczki i kredyty bankowe stanowiące 62,6% sumy zobowiązań, o łącznej wartości 156 882 tys. PLN, tj. o 51 584 tys. PLN, czyli o 49,0% więcej w stosunku do stanu na dzień 31 grudnia 2016r oraz ii) zobowiązania handlowe i pozostałe zobowiązania stanowiące 26,8% sumy zobowiązań, o łącznej wartości 67 141 tys. PLN, tj. o 8 039 tys. PLN, czyli o 13,6% więcej w stosunku do stanu na dzień 31 grudnia 2016r.

2.12.3 Płynność

Informacje ogólne

W roku 2017 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 2017 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 2017r.

	Stan na 31 grudnia sprawozdanie jednostkowe		Stan na 31 grudnia sprawozdanie skonsolidowane	
	2017	2016	2017	2016
	(tys. PLN)		(tys. PLN)	
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	-78 619	-36 682	-79 212	-44 571
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-15 746	-3 251	-15 973	-731
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	99 617	40 511	100 867	45 302
Przepływy pieniężne netto razem	5 252	578	5 682	0

Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu sprawozdawczego	9 687	9 144	10 976	11 007
Wpływ zmian kursów walut na saldo środków pieniężnych w walutach obcych	-41	-35	-49	-31
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu sprawozdawczego	14 898	9 687	16 609	10 976

Źródło: Grupa, Skonsolidowane i jednostkowe sprawozdanie finansowe

Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej

W 2017r. Grupa uzyskała ujemne przepływy pieniężne z działalności operacyjnej w wysokości -79 212 tys. zł, co wynikało z wygenerowanego zysku z działalności operacyjnej przez Grupę w tym okresie w wysokości 44 116 tys. zł, skorygowanego o amortyzację w wysokości 6 706 tys. zł. Ponadto istotny wpływ na przepływy pieniężne z działalności operacyjnej w tym okresie miało: i) zwiększenie stanu zapasów (o 117 981 tys. zł), ii) zwiększenie stanu należności handlowych oraz pozostałych należności (o 22 572 tys. zł) jak również iii) zwiększenie salda zobowiązań handlowych oraz pozostałych zobowiązań (o 7 469 tys. zł). Ponadto Grupa odnotowała w analizowanym okresie odpływy środków pieniężnych w związku z zapłatą podatku dochodowego w wysokości 8 875 tys. zł.

Przepływy pieniężne z działalności inwestycyjnej

W 2017r. Grupa uzyskała ujemne przepływy pieniężne z działalności inwestycyjnej w wysokości -15 973 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 12 560 tys. zł, oraz wypływów (strat) pomniejszonych o wpływy z tytułu kontraktów terminowych w kwocie per saldo 3 730 tys. zł.

Przepływy pieniężne z działalności finansowej

W 2017r. Grupa uzyskała dodatnie przepływy pieniężne z działalności finansowej w wysokości 100 867 tys. zł. Wpływy środków pieniężnych związane były przede wszystkim z emisją akcji serii I oraz J w łącznej wysokości 58 377 tys. zł. i wprowadzeniem ich do obrotu na rynku publicznym oraz otrzymanych pożyczek kredytów kwocie 53 585 tys. zł. Natomiast wypływy środków pieniężnych z działalności finansowej dotyczyły przede wszystkim zapłaconych odsetek w wysokości 6 521 tys. zł. oraz spłaty zobowiązań leasingowych w kwocie 5 814 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 2017r. wyniósł 16 609 tys. zł i był wyższy o 5 633 tys. zł, czyli o 51% w porównaniu do stanu na dzień 31 grudnia 2016r. w wysokości 10 976 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 16.11.2017 nr KLG48048IN17, dotycząca najmu nieruchomości w Bieruniu na kwotę 428 tys. EUR, ważna do 31.08.2020 roku. Zabezpieczenie udzielonej gwarancji bankowej: zastaw rejestrowy na zapasach towarów handlowych będących własnością Spółki wraz z cesją praw z polisy ubezpieczeniowej, zastaw rejestrowy na należnościach, pełnomocnictwo dla banku w zakresie dysponowania środkami Spółki zgromadzonymi na rachunkach prowadzonych przez Bank Zachodni WBK S.A. oraz Deutsche Bank Polska S.A., oświadczenie o poddaniu się egzekucji Spółki dotyczące obowiązku wydania przedmiotu zabezpieczenia (zapasy towarów handlowych), oświadczenie o poddaniu się egzekucji Spółki dotyczące obowiązku zapłaty sumy pieniężnej do wysokości 194mln970tys PLN, oświadczenie o poddaniu się egzekucji Spółki zależnej Maxgear Sp. z o.o. sp. kom. dotyczące obowiązku zapłaty sumy pieniężnej do wysokości 194mln 970 tys. PLN.
- gwarancja bankowa z dnia 24.08.2016 nr KLG38679IN16 dotycząca najmu nieruchomości w Pruszkowie na kwotę 171 tys. EUR, ważna do 31.08.2020. Zabezpieczenie udzielonej gwarancji bankowej: zastaw rejestrowy na zapasach towarów handlowych będących własnością Spółki wraz z cesją praw z polisy ubezpieczeniowej, zastaw rejestrowy na należnościach, pełnomocnictwo dla banku w zakresie dysponowania środkami Spółki zgromadzonymi na rachunkach prowadzonych przez Bank Zachodni WBK S.A. oraz Deutsche Bank Polska S.A., oświadczenie o poddaniu się egzekucji Spółki dotyczące obowiązku wydania przedmiotu zabezpieczenia (zapasy towarów handlowych), oświadczenie o poddaniu się egzekucji Spółki dotyczące obowiązku zapłaty sumy pieniężnej do wysokości 194mln970tys. PLN, oświadczenie o poddaniu się egzekucji Spółki zależnej Maxgear Sp. z o.o. sp. kom. dotyczące obowiązku zapłaty sumy pieniężnej do wysokości 194mln970tys. PLN

W dniu 12.01.2016 Spółka dominująca podpisała z ING Bank Śląski aneks do umowy wieloproduktowej nr 882/2015/00000925/00 z dnia 19.10.2015, na mocy którego jednostka zależna Maxgear Sp. z o.o. Sp.kom. przystąpiła do umowy w charakterze dłużnika solidarnego. Dłużnik solidarny zobowiązuje się do spłaty wszelkich zobowiązań wynikających z umowy. Na mocy aneksu nr 8 z dnia 01.12.2016 w ramach umowy bank stawiał do dyspozycji limit kredytowy w wysokości 77mln785tys, w tym do wykorzystania przez jednostkę zależną w wysokości do 10mln zł. W dniu 23.03.2017 został podpisany aneks do umowy, na mocy którego uległ zmianie limit kredytowy na 127mln785tys. Z tytułu odpowiedzialności każda ze spółek będzie otrzymywała wynagrodzenie określone w zawartej między spółkami umowie z dnia 12.01.2016 o odpowiedzialności solidarnej z tytułu zawarcia umowy wieloproduktowej. Na dzień 31.12.2017 Spółka zależna posiadała zadłużenie z tytułu umowy wieloproduktowej 3mln778tys.zł

Żadna ze spółek wchodzących w skład Grupy nie udzieliła w 2017 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 2017 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 11 550 000 akcji zwykłych na okaziciela serii J przez Emitenta, którą w całości objął Prezes Zarządu Pan Aleksander Górecki, Grupa pozyskała dodatkowy kapitał w kwocie 56 595 000,00 PLN, które to środki zostały wykorzystane na realizację celów strategicznych. 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.

Z dniem 18.10.2018 kończy się okres finansowania z tytułu umowy wieloproduktowej z bankiem ING Bank Śląski w wysokości. Zostały rozpoczęte rozmowy z Bankiem w celu przedłużenia finansowania na kolejny okres.

2.15 OBJAŚNIENIE RÓŻNIC POMIĘDZY WYNIKAMI FINANSOWYMI WYKAZANYMI W RAPORCIE ROCZNYM, A WCZEŚNIEJ PUBLIKOWANYMI PROGNOZAMI WYNIKÓW NA DANY ROK.

Zarząd Emitenta nie publikował prognoz finansowych Auto Partner S.A. i jej Grupy na 2017r.

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 nieprzewidzianych 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 przejęciem 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, osiągnane 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, których 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 2017 roku wartość leasingów wyniosła 22 650 tys. zł i były to w całości zobowiązania Emitenta, a wartość kredytów i pożyczek wynosiła 156 882 tys. zł, z czego 153 025 tys. zł. wynosiły zobowiązania Emitenta. Na dzień 31 grudnia 2017 roku łączne zobowiązania odsetkowe Grupy stanowiły 179 532 tys. zł co stanowiło 35,5% 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 2017 roku. Ponadto, Grupa ustanowiła zabezpieczenia na zapasach. Zabezpieczenia związane są z umowami kredytowymi zawartymi z ING Bank Śląski S.A. oraz z Bankiem Zachodnim WBK.

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 zaostreniem warunków udzielenia finansowania, wzrostem kosztów obsługi długu lub natychmiastowym wypowiedzeniem przez instytucje finansujące całości lub części umów kredytowych, a następnie przejęciem 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, osiągnięte 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 roku obrotowym Grupa zabezpieczała się przed ryzykiem kursowym. Ze względu na umocnienie się PLN, Na dzień 31 grudnia 2017 roku strata z transakcji typu forward kształtowała się na poziomie per saldo 4 552 tys. zł. Z uwagi na to, iż Grupa prowadzi sprzedaż również w walutach obcych, częściowo ryzyko kursowe niwelowane jest w sposób naturalny. W okresie 2017 roku około 61% łącznej wartości zakupów od dostawców było rozliczane w walucie obcej, jednocześnie sprzedaż walutowa stanowiła około 26% 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).

W przypadku wystąpienia znacznych wahań kursu złotego, w szczególności trwałej i gwałtownej dewaluacji złotego, pojawić się mogą negatywne 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 43% 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 powiązаныmi zawieranych w ramach Grupy

Spółki z Grupy zawierają i będą w przyszłości zawierać w ramach Grupy transakcje z podmiotami powiązаныmi. Zawierając i realizując transakcje z podmiotami powiązаныmi, 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 powiązаныmi, 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, mogłoby 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 któregośkolwiek 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 nieruchomość, 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 cztery 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, 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 2017 ok. 72% sprzedaży pochodziło ze sprzedaży na rynku krajowym. W roku 2017 Grupa powołała spółkę zagraniczną działającą na terenie Czech oraz uruchomiła pierwszą filię zlokalizowaną na terenie Pragi. Celem uruchomionego oddziału jest lepsze dotarcie do klientów Czeskich oraz krajów ościennych.

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

Dalsza dywersyfikacja produktowa

Etapem dalszego rozwoju Grupy będzie ciągłe 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 rozszerzyła swoją ofertę produktową o produkty takich dostawców jak TRW, BERU, LUK oraz kilku innych znaczących dostawców.

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.

Ponadto, wzrost rentowności biznesu będzie realizowany poprzez rosnącą skalę działania zapewniającą dalszą poprawę warunków współpracy z dostawcami części. Dodatkowym aspektem wpływającym na poprawę rentowności jest bonus uzyskiwany za pośrednictwem grupy zakupowe Global One Automotive 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 ZAGADNIENÍ ŚRODOWISKA NATURALNEGO

Szczegółowe informacje dotyczące zagadnień środowiska naturalnego zostały opisane w Oświadczeniu Zarządu na temat informacji niefinansowych w części dotyczącej kwestii środowiskowych.

3.5 ZATRUDNIENIE

Stan zatrudnienia w Grupie na koniec 2017 roku wyniósł 1201 osób, w tym 1184 osoby były zatrudnione przez Emitenta, natomiast 17 osób było zatrudnionych w spółkach zależnych. Oznacza to wzrost zatrudnienia w Grupie o 132 osoby, czyli o 12,35% w stosunku do zatrudnienia na koniec 2016 roku.

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

Forma zatrudnienia	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Umowa o pracę	1 185	1 065
Umowa zlecenia	16	4
Razem	1 201	1 069
Średnia liczba zatrudnionych w okresie	1 150,25	983,86

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

Obszar	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Zarząd i administracja	156	147
Sprzedaż i marketing	487	444
Logistyka i magazynowanie	558	478
Razem	1201	1069

3.6 BADANIE SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH ZA OKRES OD 1 STYCZNIA 2017R. DO 31 GRUDNIA 2017R.

Dnia 4 grudnia 2015 roku została zawarta umowa pomiędzy spółką Auto Partner S.A. 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 2017 i 2016 przedstawia się następująco:

	Okres zakończony 31/12/2017	Okres zakończony 31/12/2016
Badanie rocznego sprawozdania finansowego	78 100	76 000
Przegląd sprawozdania finansowego	38 000	38 000
Inne usługi poświadczające	-	-
Razem wynagrodzenie audytora	116 100	114 000

W tym wynagrodzenie netto za badanie sprawozdań Emitenta w latach 2017 i 2016 przedstawia się następująco:

	Okres zakończony 31/12/2017	Okres zakończony 31/12/2016
Badanie rocznego sprawozdania finansowego	70 100	68 000
Przegląd sprawozdania finansowego	38 000	38 000
Inne usługi poświadczające	-	-
Razem wynagrodzenie audytora	108 100	106 000

W dniu 23.03.2018 r. Rada Nadzorcza Auto Partner S.A. podjęła uchwałę o wyborze firmy audytorskiej - Deloitte Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k. - jako podmiotu uprawnionego do badania jednostkowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych Spółki i jej Grupy za lata 2018, 2019, 2020, 2021.

3.7 INFORMACJA O POSIADANYCH PRZEZ SPÓŁKĘ ODDZIAŁACH (ZAKŁADACH)

Na dzień 31 grudnia 2017 roku Spółka nie posiadała oddziałów ani zakładów w rozumieniu KSH. Na dzień bilansowy Spółka posiadała 80 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 2017 zostały opisane w punktach 2.2. i 2.3.

Po zakończeniu roku obrotowego, do czasu publikacji niniejszego sprawozdania nie nastąpiły istotne zdarzenia wpływające na działalność Emitenta i Grupy.

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 2017r.

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	
	2017	2016	2017	2016
EBITDA (w tys. zł) ¹	50 917	39 451	61 975	49 005
Rentowność brutto ze sprzedaży (w %) ²	24,8	24,1	26,5	25,7
Rentowność działalności operacyjnej (EBIT) (w %) ³	4,8	4,9	6,0	6,3
Marża na EBITDA (w %) ⁴	5,5	5,6	6,8	6,9
Rentowność zysku przed opodatkowaniem (w %) ⁵	5,3	6,4	4,8	6,1
Rentowność zysku netto (w %) ⁶	4,2	5,2	3,8	4,9

- (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

Poniższe wskaźniki rentowności zostały obliczone na bazie danych z jednostkowego oraz skonsolidowanego sprawozdania z sytuacji finansowej za rok 2017.

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	
	2017	2016	2017	2016
ROE ⁷ (w %)	18,3	29,5	16,8	29,1
ROA ⁸ (w %)	8,9	12,4	8,2	12,0

(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

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 2017 oraz na bazie jednostkowego oraz skonsolidowanego sprawozdania z sytuacji finansowej na dzień 31 grudnia 2017r.

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

	Za rok zakończony 31 grudnia sprawozdanie jednostkowe		Za rok zakończony 31 grudnia sprawozdanie skonsolidowane	
	2017	2016	2017	2016
Okres rotacji zapasów (w dniach) ¹	151	129	167	143
Okres inkasa należności (w dniach) ²	23	17	21	17
Okres spłaty zobowiązań (w dniach) ³	37	36	34	35

(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.

Źródło: Grupa

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	
	2017	2016	2017	2016
Wskaźnik ogólnego zadłużenia (w %) ¹	49,8	51,9	49,6	53,0
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego (w %) ²	8,9	23,5	8,8	23,3
Wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego (w %) ³	40,9	28,5	40,8	29,7
Wskaźnik pokrycia zadłużenia kapitałem własnym (w %) ⁴	100,8	92,5	101,5	88,6

* W Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym za 2017r, na podstawie którego skalkulowano wskaźniki przeklasyfikowano kredyt obrotowy z banku ING na zobowiązania krótkoterminowe w związku z tym, iż na dzień 31.12.2017 okres spłaty jest krótszy niż 12 miesięcy.

- (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

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 2017 r.

W tabeli poniżej przedstawiono wskaźniki płynności kapitału obrotowego Grupy.

	Na dzień 31 grudnia sprawozdanie jednostkowe		Na dzień 31 grudnia sprawozdanie skonsolidowane	
	2017	2016	2017	2016
Wskaźnik bieżącej płynności ¹	2,03	2,79	2,16	2,95
Wskaźnik wysokiej płynności ²	0,43	0,47	0,39	0,51
Wskaźnik podwyższonej płynności ³	0,07	0,10	0,08	0,11

- (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

3.10 INFORMACJA O POSTĘPOWANIACH TOCZĄCYCH SIĘ PRZED SĄDEM, ORGANEM WŁAŚCIWYM DLA POSTĘPOWANIA ARBITRAŻOWANEGO LUB ORGANEM ADMINISTRACJI PUBLICZNEJ

Na dzień publikacji niniejszego sprawozdania nie toczą się żadne postępowania w zakresie:

- postępowania dotyczącego zobowiązań albo wierzytelności Spółki lub jednostki od niej zależnej, których wartość stanowi co najmniej 10 % kapitałów własnych Spółki, z określeniem: przedmiotu postępowania, wartości przedmiotu sporu, daty wszczęcia postępowania, stron wszczętego postępowania oraz stanowiska Spółki,
- dwu lub więcej postępowań dotyczących zobowiązań oraz wierzytelności, których łączna wartość stanowi odpowiednio co najmniej 10 % kapitałów własnych Spółki z określeniem łącznej wartości postępowań odrębnie w grupie zobowiązań oraz wierzytelności wraz ze stanowiskiem w tej sprawie oraz, w odniesieniu do największych postępowań w grupie zobowiązań i grupie wierzytelności - ze wskazaniem ich przedmiotu, wartości przedmiotu sporu, daty wszczęcia postępowania oraz stron wszczętego postępowania.

3.11 INSTRUMENTY FINANSOWE

3.11.1 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 2017 roku wynosi 4,3 mln PLN.
- 2) Kowenanty zawarte w umowach kredytowych ograniczają możliwość wypłaty dywidendy do kwoty wynoszącej 30% zysku netto za rok poprzedzający z możliwością podwyższenia do 50% pod warunkiem utrzymania wskaźnika wypłacalności liczonego jako stosunek kapitałów własnych do sumy bilansowej na poziomie nie niższym niż 50%.

3.11.2 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 terminowych.

3.11.3 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.

3.11.4 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.

3.11.5 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.

3.12 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 2,44 (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 81% 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 przeznaczając 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.

3.13 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.

3.14 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 następuje w odniesieniu do poszczególnych okresów rozliczeniowych. Pierwszy okres rozliczeniowy trwał od 1 stycznia 2016 r. do 31 grudnia 2016 r. (uprawnienia do objęcia akcji za ten okres zostały zrealizowane co zostało szczegółowo opisane w pkt 1.5. Drugi okres rozliczeniowy trwał od 1 stycznia 2017 r. do 31 grudnia 2017 r. Analogicznie jak w okresie poprzednim Warranty zostaną zaoferowane w drodze oferty prywatnej w ramach programu motywacyjnego 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. Zgodnie z przyjętymi zasadami programu motywacyjnego za drugi okres rozliczeniowy osobom uprawnionym przysługiwało będzie łącznie nie więcej niż 675.000 warrantów, natomiast za trzeci okres rozliczeniowy osobom uprawnionym przysługiwało będzie łącznie nie więcej niż 495.000 warrantów. Ponadto w ramach tzw. transzy ruchomej Rada Nadzorcza według własnego uznania będzie mogła przyznać za drugi okres rozliczeniowy nie więcej niż 75.000 warrantów i za trzeci okres rozliczeniowy nie więcej niż 55.000 warrantów.

3.15 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.

Emitent w roku obrotowym 2017 nie dokonywał transakcji na własnych akcjach.

3.16 W PRZYPADKU EMISJI PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH W OKRESIE OBJĘTYM RAPORTEM – OPIS WYKORZYSTANIA PRZEZ SPÓŁKĘ WPŁYWÓW Z EMISJI DO CHWILI SPORZĄDZENIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

W roku obrotowym 2017 Spółka pozyskała następujące środki z emisji akcji:

- Z tytułu emisji 900 000 akcji zwykłych na okaziciela serii I (emitowanych w ramach programu motywacyjnego): 1 782 000,00 zł
- Z tytułu emisji 11 550 000 akcji zwykłych na okaziciela serii J (emitowanych w ramach subskrypcji prywatnej skierowanej do Pana Aleksandra Góreckiego): 56 595 000,00 zł

Środki pozyskane w drodze emisji w/w akcji w łącznej kwocie 58 377 000 zł zostały przeznaczone na realizację następujących celów:

- i) Utworzenie nowego magazynu centralnego w Pruszkowie otwartego w maju 2017r. Wartość towaru na koniec lutego 2018r. na tym magazynie wyniosła ok. 37 mln zł, z tego ok. 20 mln zł było pokryte środkami z emisji akcji w 2016r.
- ii) Otwarcie nowych filii (wzrost liczby filii z 71 do 80 na dzień 31 grudnia 2017r.), które zostały zaopatrzone w towar o wartości ok. 12 mln zł.
- iii) Rozpoczęcie działalności spółki zależnej w Czechach, która została zaopatrzona w towar o wartości ok. 3.7 mln zł.
- iv) Zwiększenie zatowarowania w Centrali pod przyszłą sprzedaż oraz w okresie przejściowym równoległe z HUBem Pruszków – wzrost stanu zapasów o ok. 33 mln zł.
- v) Zwiększenie wartości zapasów na pozostałych filiach w wysokości ok. 24 mln zł jako przygotowanie pod przyszłą sprzedaż.

3.17 CHARAKTERYSTYKA POLITYKI W 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.

3.18 OŚWIADCZENIE O STOSOWANIU ŁADU KORPORACYJNEGO W AUTO PARTNER S.A.

3.18.1 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 Spółka 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/>. W związku z powołaniem w dniu 2 października 2017 r. przez Radę Nadzorczą Spółki Komitetu Audytu Emitent przyjął do stosowania zasady II.Z.7. i II.Z.8. związane z funkcjonowaniem w Spółce Komitetu Audytu. Zmodyfikowane oświadczenie na temat stanu stosowania przez Spółkę rekomendacji i zasad zawartych w zbiorze „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW 2016”, zostało opublikowane na stronie internetowej Spółki w dniu 6 lutego 2018 r.

3.18.2 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.

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 wyłączenia 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 menadżerów, 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 menadżerów Spółki jest ściśle powiązana ze strategią Emitenta oraz jego wynikami i celami długoterminowymi poprzez wprowadzony system motywacyjny. W ramach programu zaoferowane zostaną menadżerom 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 menadżerom 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.

3.18.3 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 Dyrektora Finansowego. Spółka stosuje zatwierdzoną politykę rachunkowości opisującą zasady wyceny aktywów 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 bankrutwem 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 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 powiązаныmi 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 wraz Komitetem Audytu monitoruje proces sprawozdawczości finansowej oraz skuteczność systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem. Komitet Audytu prowadzi bieżącą współpracę z Zarządem Spółki oraz Biegłym Rewidentem w zakresie nadzoru nad sporządzaniem sprawozdań finansowych.

3.18.4 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	29 883 577	29 883 577	23,085%	23,085%
Katarzyna Górecka	35 060 681	35 060 681	27,084%	27,084%
AEGON Otwarty Fundusz Emerytalny	6 700 000	6 700 000	pow. 5%*	pow. 5%*
Otwarty Fundusz Emerytalny „Złota Jesień” (OFE PZU)	8 617 124	8 617 124	pow. 5%**	pow. 5%**

Fundusze Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych PZU SA	5 847 483***	5 847 483***	pow. 5%****	pow. 5%****
Nationale Nederlanden Powszechne Towarzystwo Emerytalne SA *****	8 170 536	8 170 536	6,311%	6,311%
BZ WBK Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A. *****	6 698 877	6 698 877	5,175%	5,175%

* AEGON Otwarty Fundusz Emerytalny w ostatnim otrzymanym przez Emitenta zawiadomieniu z dnia 7 czerwca 2016 r. poinformował, że posiada 6 700 000 akcji Emitenta, które wg obliczeń Spółki po podwyższeniu kapitału zakładowego w dniu 22 czerwca 2017 roku stanowią obecnie 5,175% udziału w ogólnej liczbie głosów.

**Otwarty Fundusz Emerytalny „Złota Jesień” (OFE PZU) w ostatnim otrzymanym przez Emitenta zawiadomieniu z dnia 10 kwietnia 2017 r. poinformował, że posiada 8 617 124 akcji Emitenta, które wg obliczeń Spółki po podwyższeniu kapitału zakładowego w dniu 22 czerwca 2017 roku stanowią obecnie 6,656% udziału w ogólnej liczbie głosów.

***Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych PZU SA w ostatnim otrzymanym przez Emitenta zawiadomieniu z dnia 8 czerwca 2016 r. poinformowało, że posiada 5 847 483 akcji Emitenta, które wg obliczeń Spółki, po podwyższeniu kapitału zakładowego w dniu 22 czerwca 2017 roku stanowią obecnie 4,517% udziału w ogólnej liczbie głosów.

****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. Na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu, które odbyło się w dniu 17 maja 2017 r. Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych PZU SA posiadało 10 024 902 akcje, reprezentujących 10 024 902 głosy co stanowiło 8,568% udział w ówczesnym kapitale zakładowym i 8,568% udział w ogólnej liczbie głosów.

*****Nationale- Nederlanden Powszechne Towarzystwo Emerytalne S.A. poprzez zarządzane fundusze: Nationale Nederlanden Otwarty Fundusz Emerytalny oraz Nationale- Nederlanden Dobrowolny Fundusz Emerytalny poinformowało Emitenta o przekroczeniu progu 5% w kapitale zakładowym oraz ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu w zawiadomieniu z dnia 8 stycznia 2018 r.

*****BZ WBK Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A. poprzez zarządzane fundusze: Arka BZ WBK Funduszu Inwestycyjnego Otwartego, Arka Prestiż Specjalistycznego Funduszu Inwestycyjnego Otwartego oraz Credit Agricole Funduszu Inwestycyjnego Otwartego poinformowało Emitenta o przekroczeniu progu 5% w kapitale zakładowym oraz ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu w zawiadomieniu z dnia 8 stycznia 2018 r.

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

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

3.18.6 Wskazanie wszelkich ograniczeń odnośnie wykonywania prawa głosu.

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

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

Akcje Emitenta będące w posiadaniu głównych Akcjonariuszy Spółki - Pana Aleksandra Góreckiego oraz Pani Katarzyny Góreckiej (Akcjonariusze) są objęte umową lock-up.

Przedmiotem umowy jest ograniczenie rozporządzania akcjami, które pozostały Panu Aleksandrowi Góreckiemu po przeprowadzeniu transakcji ABB, tj. 29 883 577 sztuk akcji oraz 35 060 681 sztuk akcji należących do Pani Katarzyny Góreckiej.

Blokada została ustanowiona na okres 360 dni licząc od dnia ogłoszenia informacji o przystąpieniu o transakcji ABB, który liczy się od dnia 18 grudnia 2017 roku tj. dnia publikacji przez Spółkę raportu bieżącego nr 46/2017.

3.18.8 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.

3.18.9 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.

3.18.10 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 – możliwości 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 umożliwia 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.

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

Zarząd Spółki Auto Partner S.A. w okresie od 01.01.2017 r. do 31.12.2017 r. działał w składzie czteroosobowym:

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

W dniu 17 listopada 2017 roku Pani Magdalena Zwolińska złożyła rezygnację z pełnienia funkcji Członka Zarządu Spółki ze skutkiem prawnym na dzień 31 grudnia 2017 roku.

W dniu 23 marca 2018 r. Rada Nadzorcza Spółki podjęła uchwałę nr 2/2018, na mocy której powołała do pełnienia funkcji Członka Zarządu Auto Partner S.A. Pana Michała Bregułę.

Na dzień przekazania niniejszego sprawozdania Zarząd Spółki jest czteroosobowy i działa w następującym składzie:

- Aleksander Górecki – Prezes Zarządu
- Andrzej Manowski – Wiceprezes Zarządu
- Piotr Janta – Członek Zarządu
- Michał Breguła – Członek Zarządu

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 01.01.2017 r. do 31.12.2017 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.

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.

W ramach Rady Nadzorczej został wyodrębniony Komitet Audytu w następującym składzie:

- Bogumił Jarosław Woźny – Przewodniczący Komitetu Audytu
- Bogumił Kamiński – Członek Komitetu Audytu
- Jarosław Plisz – Członek Komitetu Audytu

Członkami Komitetu Audytu posiadającymi wiedzę i umiejętności w zakresie rachunkowości lub badania sprawozdań finansowych są: Pan Bogumił Jarosław Woźny, Pan Bogumił Kamiński.

Członkiem Komitetu Audytu posiadającym wiedzę i umiejętności w zakresie branży, w której działa Spółka jest Pan Jarosław Plisz.

Rada Nadzorcza na posiedzeniu w dniu 29 grudnia 2017 r. przyjęła następujące dokumenty:

- Regulamin Komitetu Audytu Auto Partner S.A.,
- Politykę wyboru firmy audytorskiej do badania ustawowego sprawozdania finansowego Spółki Auto Partner S.A. i Grupy Kapitałowej Auto Partner,
- Procedurę wyboru firmy audytorskiej do badania ustawowego sprawozdania finansowego Spółki Auto Partner S.A. i Grupy Kapitałowej Auto Partner,
- Politykę świadczenia usług dodatkowych przez firmę audytorską na rzecz Auto Partner S.A. oraz Grupy Kapitałowej Auto Partner.

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

3.19 OPIS STOSOWANEJ PRZEZ SPÓŁKĘ POLITYKI RÓŻNORODNOŚCI W ODNIESIENIU DO WŁADZ SPÓŁKI ORAZ JEJ KLUCZOWYCH MENEDŻERÓW

Spółka nie przyjęła odrębnego dokumentu polityki różnorodności i nie stosuje jej w odniesieniu do władz oraz jej kluczowych menedżerów. Decydującym aspektem przy wyborze władz Spółki oraz jej kluczowych menedżerów są przede wszystkim odpowiednie kwalifikacje i merytoryczne przygotowanie do pełnienia określonej funkcji.

Kwestie związane z poszanowaniem różnorodności i ochroną przed dyskryminacją zostały uregulowane w Regulaminie Pracy Auto Partner S.A., w którym to pracodawca zobowiązuje się do poszanowania różnorodności, a w szczególności do zapewnienia równego traktowania pracowników w zakresie nawiązywania i rozwiązywania stosunku pracy, warunków zatrudnienia, awansowania oraz dostępu do szkoleń bez względu na płeć, wiek, niepełnosprawność, rasę, religię, narodowość, przekonania polityczne, przynależność związkową, pochodzenie etniczne, wyznanie, orientację seksualną, a także bez względu na zatrudnienie na czas określony lub nieokreślony albo w pełnym lub niepełnym wymiarze czasu pracy. Podejście takie obowiązuje wszystkich zatrudnionych, niezależnie od stanowiska.

Rozwiązanie takie w ocenie Auto Partner S.A. jest wystarczające i efektywne. Choć aktywności Grupy Auto Partner wykraczają poza rynek polski, a sama Grupa zatrudnia wielu obcokrajowców, tworząc organizacje wielokulturową, nie odnotowuje się problemów społecznych na tle narodowościowym czy etnicznym. Pozytywną ocenę w tym zakresie potwierdzały też kontrole przeprowadzane, również w ostatnim roku, przez Państwową Inspekcję Pracy (PIP). Gdyby sytuacja zaczęła ulegać zmianie, tj. pojawiać zaczęłyby się problemy, np. związane z ksenofobią, Grupa Auto Partner nie wyklucza wprowadzenia dodatkowych rozwiązań formalnych, mających zapewnić pracownikom ochronę.

Dane liczbowe odnoszące się do różnorodności znaleźć można w Oświadczeniu na temat danych niefinansowych w podrozdziale „Kwestie Pracownicze”.

3.20 OŚWIADCZENIE NA TEMAT INFORMACJI NIEFINANSOWYCH

Wstęp

W przygotowaniu niniejszego oświadczenia Grupa Auto Partner, w tym Auto Partner SA, opierała się o uznane rozwiązania i najlepsze światowe praktyki w tym zakresie, w tym:

- normę PN-ISO 26000,
- Wytyczne GRI G4 / standard GRI Standards,

Formalnie jednak niniejsze oświadczenie nie może być traktowane jako opracowane zgodnie („in accordance”) z GRI G4 lub GRI Standards.

Opis modelu biznesowego

Grupa Auto Partner to prężnie działający importer i dystrybutor części zamiennych do samochodów osobowych, dostawczych i motocykli. Firma powstała w 1993 roku i początkowo zatrudniała trzech pracowników, jednak dobre wyczucie rynku i kreatywne zarządzanie przyczyniły się do szybkiego wzrostu firmy. Grupa stanowi platformę sprzedaży, głównie kanałami elektronicznymi, oraz logistyki dostaw części zamiennych w trybie just-in-time do rozproszonych klientów, do których należą przede wszystkim warsztaty oraz sklepy motoryzacyjne. Auto Partner działa w oparciu o zintegrowane narzędzia IT zarządzające całym łańcuchem dostaw oraz infrastrukturę logistyczną składającą się ze zlokalizowanego

w Bieruniu, nowoczesnego magazynu centralnego wysokiego składowania o powierzchni ok. 30 tys. m², otwartego w lipcu 2017 roku nowego Centrum Dystrybucyjnego w Pruszkowie pod Warszawą o powierzchni 7 tys. m², sieci 80 oddziałów wyposażonych łącznie w dodatkową powierzchnię magazynową ok. 50 tys. m² oraz siatki transportowej umożliwiającej dostawę do klienta końcowego z częstotliwością 3-5 razy dziennie, a także liczne przedstawicielstwa za granicą, m.in. w Niemczech, Czechach, na Słowacji, Ukrainie i Litwie. Grupa realizuje dostawcy do klientów na terenie Czech, Słowacji, Austrii, Łotwy, Litwy, Ukrainy Austrii, Niemiec, Węgier i innych. Nowo otwarte Centrum Dystrybucyjne w Pruszkowie w znaczny sposób przyczyni się do usprawnienia procesów logistycznych związanych z zaopatrywaniem filii z centralnej oraz północno-wschodniej Polski, a także przedstawicielstw na Litwie i Łotwie.

Grupa Auto Partner współpracuje z ponad 180 dostawcami części zamiennych w obszarze tzw. rynku aftermarket, jak również dostawcami OEM z całego świata. Oferta Grupy obejmuje blisko 200 000 referencji, co przekłada się na ponad 6 mln części zamiennych w magazynie centralnym oraz drugie tyle w magazynach zlokalizowanych w filiach w Polsce. Grupa jest jedynym w Polsce dystrybutorem produktów renomowanych producentów NK, ALCO, MaXgear, Quaro, RYMEC, Meteor, Unior i Triscan, w ramach których oferuje produkty ze wszystkich grup asortymentowych.

Jest rozpoznawana w segmencie dystrybutorów części zamiennych jako solidny partner, cieszący się coraz większą rzeszą odbiorców. Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom swoich Klientów Auto Partner S.A. prowadzi ukierunkowaną politykę sprzedaży w oparciu o podział terytorialny oraz bardzo rozwiniętą strukturę programów wsparcia.

Na czele Grupy Auto Partner stoi Auto Partner SA. Spółka ta realizuje zdecydowaną większość działalności operacyjnej i zatrudnia ok. 97% pracowników. Pozostałe spółki Maxgear sp. z o.o. i Maxgear spółka z ograniczoną odpowiedzialnością s.k. oraz trzy spółki zagraniczne: AP Auto Partner Latvia SIA (Łotwa), powołana w pierwszej połowie 2017 roku AP Auto Partner CZ s.r.o. (Czechy) oraz istniejąca od października 2017 roku AP Auto Partner RO s.r.l. (Rumunia).

Maxgear sp. z o.o. nie prowadzi działalności operacyjnej, będąc wyłącznie komplementariuszem spółki Maxgear sp. z o.o. sp.k.. Z kolei istnienie Maxgear sp. z o.o. sp.k. związane jest posiadaniem przez Grupę Auto Partner marki własnej MaXgear (importowane towary następnie sprzedawane są Auto Partner SA w celu ich dalszej dystrybucji.).

Formalne zarejestrowanie spółek na Łotwie, w Czechach i w Rumuni związane jest z planowanym uruchomieniem magazynów na terenie tych krajów i ma to ułatwić realizację sprzedaży na poszczególnych rynkach. W 2017 roku jedynie spółka w Czechach rozpoczęła działalność operacyjną.

Ze względu na dominującą pozycję, jeżeli chodzi o wielkość zatrudnienia i skalę prowadzonej działalności, polityki i rozwiązania wewnętrzne przyjmowane formalnie dla Auto Partner SA, można i powinno traktować się w praktyce, jako rozwiązania grupowe, nawet jeśli nie zostały one formalnie przyjęte przez spółki-córki prowadzące działalność operacyjną.

Zarządzanie wybranymi aspektami ryzyka niefinansowego

Większość z kategorii ryzyka opisanych w dalszej części oświadczenia, stanowią ryzyka o niskiej istotności z punktu widzenia Grupy Auto Partner i Auto Partner SA. Jest to najczęściej związane z:

- ograniczoną skalą oddziaływania (np. marginalny wpływ na środowisko naturalne),
- niewielkim prawdopodobieństwem zmaterializowania się ryzyka (np. mimo wielokulturowości organizacji nie notuje się przypadków dyskryminacji na tym tle, a kontrole organów administracji potwierdzają dobre wyniki; ryzyko BHP na stanowiskach pracy sklasyfikowane jako małe lub bardzo małe, co potwierdza niewielka liczba i to drobnych wypadków przy pracy).

W praktyce podejście do zarządzania ryzykami jest zindywidualizowane i opisane odrębnie w odniesieniu do każdego z przedstawionych w sprawozdaniu aspektów oddziaływania społecznego, pracowniczego, środowiskowego, praw człowieka i przeciwdziałania korupcji. Z reguły akceptowalny poziom ryzyka gwarantuje przestrzeganie obowiązujących norm prawnych (kwestie pracownicze, w tym BHP, ochrona środowiska) lub podejście zarządcze, niewymagające formalizacji. W efekcie zastosowania tych narzędzi nie notuje się istotnych przypadków zmaterializowania się poszczególnych ryzyk.

Kwestie społeczne

Podejście zarządcze

Zarówno w Grupie Auto Partner, jak i w spółce Auto Partner SA, nie obowiązuje sformalizowana Polityka Społeczna (w rozumieniu odrębnego dokumentu), ani żaden inny odrębny dokument o zbliżonym charakterze. Zróznicowany charakter aspektów społecznego oddziaływania związanego z działalnością spółki i grupy kapitałowej sprawia, że łączenie ich w jednym dokumencie nie jest celowe. Zagadnienia związane z jakością i bezpieczeństwem produktów są elementem zarządzania jakością i fundamentalnych wymogów Auto Partner wobec dostawców i producentów. Kwestie standardów obsługi klientów w warsztatach MaXserwis są wyraźnie definiowane w warunkach współpracy z partnerami biznesowymi. Z kolei sponsoring sportu i działalność charytatywna jest domeną obszaru marketingu i zarządu.

Bezpieczeństwo produktów i klientów

Jakość i bezpieczeństwo produktów

Grupa Auto Partner, będąc importerem i dystrybutorem części zamiennych do samochodów osobowych, dostawczych i motocykli. Posiada, w swojej ofercie produkty renomowanych światowych marek takich jak Castrol, ContiTech, Ruvilla, Febi, Bosch, Textar, Valeo, Meyle, czy Sachs. Ich jakość jest gwarantowana przez same marki, co oczywiście nie zmienia faktu, że posiadają one wszelkie niezbędne certyfikaty spełniania norm jakości, w tym norm bezpieczeństwa.

Szczególne miejsce w ofercie Grupy Auto Partner zajmują produkty sprzedawane pod własną marką MaXgear, a od 2016 roku również pod markami Quaro (premium) oraz Meteor (podzespoły elektryczne). Grupa Auto Partner bardzo starannie ocenia i wybiera producentów, z którymi podejmuje współpracę. Wybiera wyłącznie dostawców spełniających wszelkie przewidziane prawem wymogi, jak również zwraca szczególną uwagę na wysoką jakość produktów potwierdzoną dodatkowymi zewnętrznymi ocenami, świadczącymi o spełnianiu wymogów dodatkowych. Są to zakłady należące do najlepszych na swoich rynkach, oferujące produkty nie najtańsze, ale o wysokiej jakości. Posiadają one nie tylko obowiązkowe, ale i nieobligatoryjne certyfikaty i oznakowania, weryfikowane przez europejskiej, renomowane jednostki certyfikujące (np. The United Kingdom Vehicle Approval Authority). Kluczowe znaczenie ma oczywiście posiadanie przez produkty obligatoryjnych oznaczeń CE (Conformité Européenne). Znakowany nim wyrób spełnia wymagania dyrektyw tzw. "Nowego Podejścia" Unii Europejskiej (UE). Dyrektywy te dotyczą zagadnień związanych z bezpieczeństwem użytkownika, ochroną zdrowia i ochroną środowiska, określają zagrożenia, które producent powinien wykryć i wyeliminować. Dodatkowo importowane przez Grupę Auto Partner wyroby spełniają też inne normy, np. ISO – TS16949 dla dostawców tarcz hamulcowych, czy certyfikaty jakości R90 dla klocków hamulcowych.

Potwierdzeniem wysokiej jakości produktów marek własnych, a w konsekwencji również bezpieczeństwa ich użytkowania, mogą być wyniki „Badania sprawności tarcz i klocków hamulcowych” zamówione przez Auto Partner SA w niezależnym Biurze Ekspertyz Technicznych i Szkoleń. Wszechstronnemu badaniu poddano produkty kilku renomowanych marek oraz marki Quaro. W ocenie podsumowującej cały proces oceny produkty Quaro znalazły się na drugiej pozycji deklasując produkty renomowanych światowych dostawców.

Reasumując w ocenie Grupy Auto Partner jakość dystrybuowanych przez nią wyrobów, w tym wyrobów sprzedawanych pod marką własną, gwarantuje nie tylko optymalne ich użytkowanie i trwałość, ale przede wszystkim bezpieczeństwo klientów. Ryzyko w tym obszarze, dzięki stosowanemu podejściu do oceny dostawców, oceniane jest jako niskie.

Jakość serwisu

Grupa Auto Partner zachęca warsztaty z terenu całego kraju do podjęcia współpracy w ramach sieci MaXserwis. Członkowie sieci MaXserwis mają dostęp do specjalistycznej wiedzy technicznej, najnowocześniejszych rozwiązań z zakresu naprawy pojazdów, a także do części samochodowych najwyższej jakości, oferowanych w atrakcyjnych cenach. Jednocześnie właściciele pojazdów korzystający z usług sieci MaXserwis mają gwarancję, że organizator sieci dokłada wszelkich starań, aby każdy warsztat samochodowy będący jej uczestnikiem, spełniał standardy w niej obowiązujące. Wśród wymagań, jakie musi spełnić właściciel warsztatu znajduje się wymóg posiadania minimum dwóch stanowisk naprawczych, biura obsługi klienta, poczekalni dla klientów lub pojazdu zastępczego na czas naprawy, posiadana licencjonowanego testera diagnostycznego (w przypadku braku Auto Partner umożliwia jego zakup na preferencyjnych warunkach z możliwością kredytu lub leasingu) oraz posiadania ubezpieczenia Odpowiedzialności Cywilnej z tytułu prowadzonej działalności. Co kluczowe, właściciele warsztatów zobligowani są do utrzymania schludnego wyglądu całego obiektu, który na etapie wstępnej weryfikacji serwisu, akceptowany jest przez przedstawiciela Grupy Auto Partner.

W ramach współpracy warsztaty MaXserwis korzystają z preferencyjnych cen zakupu wysokiej jakości sprzętu i wyposażenia warsztatów oraz specjalistycznego oprogramowania i katalogów. Co za tym idzie, otrzymują również negocjowane przez Grupę Auto Partner oferty, np. zakupu testerów, aktualizacji oprogramowania, czy preferencyjnych warunków leasingu przygotowywanych przez banki dla całej sieci MaXserwis.

Grupa Auto Partner jest uprawniona do przeprowadzenia okresowych kontroli warsztatów pod kątem wywiązywania się przez nie z ustalonych warunków współpracy. Stara się doradzać serwisom, jak skutecznie korygować wszelkie niedociągnięcia, w tym w zakresie jakości oferowanych usług, czy schludności warsztatu. W efekcie klient ma gwarancję, że naprawa w sieci MaXserwis będzie wykonana profesjonalnie i z wykorzystaniem części najwyższej jakości.

Z punktu widzenia zarządzania ryzykiem Grupy Auto Partner nacisk kładziony na standardy jakości, posiadanie nowoczesnego sprzętu diagnostycznego, rozwój i aktualizację kompetencji pracowników sieci warsztatów, czy wreszcie zastrzeżenie prawa do okresowych kontroli, stanowią narzędzia chroniące markę MaXserwis oraz markę Auto Partner przed nieprzewidywanymi incydentami i nieprawidłowościami, które mogłyby potencjalnie przyczynić się do utraty zaufania klientów do całej sieci i w konsekwencji utraty klientów i przychodów.

Kluczowe znaczenie z punktu widzenia korzyści właściciela warsztatu i jakości świadczonych przez warsztat usług, ma oferta szkoleń Grupy Auto Partner. Jest ona budowana i corocznie rozbudowywana w oparciu o wieloletnie doświadczenia i współpracę z najlepszymi dostawcami. Szkolenia są w zdecydowanej większości organizowane lokalnie, bez konieczności dalekich dojazdów. Prowadzone są w dwóch formułach:

- Szkolenia teoretyczne. Uczestniczy w nich grupa od 20 do 50 osób. Szkolenia zazwyczaj rozpoczynane są o godzinie 17-18 i trwają do 4 godzin. Pozostaje to w najmniejszym konflikcie z godzinami pracy warsztatów.
- Szkolenia warsztatowe (praktyczne). Uczestniczą w nich grupy do 20 osób. Czasami pierwszym etapem takich szkoleń jest przedstawienie po krótko teorii. Szkolenia praktyczne rozpoczynają się z rana i trwają do 8 godzin, z przerwą na posiłek.

Wszystkie programy szkoleniowe są na bieżąco modyfikowane i zawsze odzwierciedlają aktualny stan wiedzy na dany temat. W zdecydowanej większości przypadków uczestnictwo

jest bezpłatne i potwierdzane odpowiednim certyfikatem. W przypadku szkoleń płatnych, warsztaty zrzeszone w sieci MaXserwis mogą zawsze liczyć na preferencyjną cenę w stosunku do pozostałych uczestników. Agendy szkoleń są dostępne w odpowiednich zakładkach na stronie internetowej, a terminy u przedstawicieli handlowych i kierowników oddziałów Auto Partner.

Grupa Auto Partner proponuje płatne i bezpłatne szkolenia również innym swoim klientom (warsztatom, zaopatrującym się w Auto Partner). Tylko w bezpłatnych szkoleniach dla tej grupy, nie licząc szkoleń dla sieci MaXserwis, w 2017 roku wzięło udział ponad 4 100 osób.

Rynek części zamiennych

Grupa Auto Partner dostrzega problem związany z rywalizacją serwisów autoryzowanych (ASO) o grupę klientów posiadających samochody po okresie gwarancyjnym (w szczególności w wieku 3 – 8 lat). O ile sytuacja, w której producenci samochodów oferują klientom preferencyjne ceny świadczonych usług i części, jest zdrową sytuacją gry rynkowej, nawet jeśli może powodować konieczność obniżania marż przez dystrybutorów rynku niezależnego. O tyle wszelkie dążenia do eliminowania lub ograniczania wykorzystywania w serwisowanych, a objętych gwarancją, pojazdach, części innych niż oryginalne, jest działaniem szkodliwym dla rynku. Przede wszystkim oznacza w praktyce wyższe koszty dla nieświadomych swoich praw posiadaczy pojazdów. Obowiązująca w obecnym kształcie od 2010 roku tzw. dyrektywa GVO zliberalizowała podejście do obsługi posprzedażowej samochodów i daje konsumentom, prawo do decydowania o miejscu realizacji usług nieobjętych bezpłatną gwarancją producenta, również w okresie obowiązującej gwarancji bez jej utraty. Producent może odmówić uznania gwarancji jedynie w wypadku, gdy udowodni, że naprawa nie została przeprowadzona zgodnie z dokumentacją techniczną. W praktyce kierowcy często nie znają swoich praw, co bywa wykorzystywane przez producentów i ich autoryzowane serwisy. Dlatego też Grupa Auto Partner i jej eksperci włączają się w dyskusję na ten temat, m.in. w mediach, tak aby uświadamiać konsumentów na temat ich praw.

Od stycznia 2017 roku Auto Partner jest członkiem globalnej grupy zakupowej: Global One Automotive GmbH z siedzibą w Niemczech we Frankfurcie nad Menem. W ramach aliansów włącza się w działania na rzecz uzdrowienia rynku i ograniczania szkodliwych dla klientów praktyk.

Sponsoring sportów samochodowych

Bezpośrednia obecność na rynku motoryzacyjnym, w tym posiadanie własnej marki MaXgear, oznacza uzasadnioną konieczność budowania świadomości marki w oczach klientów. Podejście zarządcze Grupy Auto Partner zakłada angażowanie się w sponsoring sportów samochodowych. Z biznesowego punktu widzenia jest to pewna forma działalności promocyjnej. Nie umniejsza to jednak w żadnym stopniu temu, że ze społecznego punktu widzenia sponsoring sportowy warunkuje możliwość występowania konkretnych zawodników w zawodach, niezbędne treningi, sprzęt, itp.

W szczególności należy wspomnieć o następujących działaniach:

- Auto Partner Rally Team. Auto Partner SA był w 2017 roku oficjalnym sponsorem litewskiego kierowcy rajdowego Dominykasa Butvilasa oraz jego pilota, Renatasa Vaitkevičiusa w ramach Rajdowych Samochodowych Mistrzostw Polski (RSMP) oraz dodatkowo Rajdu Zemaitija na Litwie, a także Rajdu Barbórka w Warszawie. Dominykas Butvilas to młody i utalentowany kierowca. W rajdach po raz pierwszy wystartował w wieku 10 lat, a mając 16 brał już udział w Mistrzostwach Litwy. W 2011 roku, razem z doświadczonym pilotem Renatasem Vaitkevičiusem zdobyli tytuł Wicemistrza Litwy, a w latach 2012 i 2013, dwa razy z rzędu, stanęli na najwyższym podium zdobywając tytuł Mistrza Litwy. W latach 2014-2015 roku Dominykas jeździł w Rajdowych Samochodowych Mistrzostwach Polski jako oficjalny kierowca Subaru Polska Rally Team. W 2017 roku Dominykas i Renatas wystartowali w RSMP w barwach Auto Partner zajmując na koniec sezonu 5. miejsce w klasyfikacji

generalnej. Zajęli również drugie miejsce podczas słynnego Kryterium Asów na ulicy Karowej w ramach Rajdu Barbórka 2017.

- Zespół rajdowy TVN Turbo. Auto Partner SA współpracował w zakresie sponsoringu w poprzednim roku z zespołem rajdowym TVN Turbo, do którego należeli: kierowca – Dagmara Kowalczyk, na co dzień dziennikarka TVN i TVN Turbo, oraz pilot – Roman Popławski, doskonały nawigator i mechanik. W 2016 roku wspierana załoga zdobyła znakomite miejsce na podium w rajdzie „Lady in Red”, a także ze wspianym wynikiem ukończyła morderczy rajd „MUTT” Gliwice, Ładoga Trophy 2016 oraz Baja Poland. W 2017 roku zespół nie brał udziału w rajdach w związku z przerwą w sporcie Dagmary Kowalczyk, jednak był wspierany wizerunkowo.
- Silesia Automotive. Silesia Automotive to koło naukowe działające na Wydziale Transportu Politechniki Śląskiej w Katowicach i skupione na projekcie budowy bolidu wyścigowego klasy Formula Student. W poprzednich latach spółka Auto Partner SA pomogła w budowie pierwszego na Górnym Śląsku pojazdu tej klasy, inwestując w zespół na etapie, kiedy jeszcze niewiele było zrobione i nie było gwarancji, że bolid w ogóle powstanie. Z biegiem czasu okazało się jednak, że pojazd jest całkiem niezawodny, jak na przedprototypową konstrukcję, i doskonale poradził sobie w debiutanckich zawodach na Węgrzech, gdzie uplasował się w połowie stawki. Plany studentów na kolejne sezony to budowa nowego bolidu, ponieważ jeden bolid może brać udział w zawodach jedynie przez jeden rok. W 2017 roku Auto Partner SA udzielił wsparcia zespołowi Silesia Automotive, polegającego na przekazaniu niezbędnych części służących do budowy nowego bolidu.

Niezależnie od wspierania sportów samochodowych w 2017 roku Auto Partner SA, budując świadomość swojej marki w regionie, zdecydował się zostać tytularnym sponsorem męskiej sekcji Tyskiego Klubu Siatkarskiego na sezon 2017/2018. Na mocy podpisanej umowy, w tym sezonie drużyna męska nosi nazwę TKS Auto Partner Tychy.

Zaangażowanie społeczne i filantropia

Pomoc porzuconym czworonogom

Tym co od lat wyróżnia Grupę Auto Partner i jest jednocześnie potwierdza niekorporacyjną, lecz rodzinną genezę dużego przedsiębiorstwa, jest wieloletnie i bezinteresowne zaangażowanie w pomoc bezdomnym zwierzętom. Ich los od lat nie był obojętny sercom właścicieli Grupy Auto Partner, dlatego też od lat, wraz z rozwojem przedsiębiorstwa, kontynuują działania na ich rzecz. To przede wszystkim pomoc dla porzuconych i pokrzywdzonych czworonogów z Fundacji „Zwierzęca Arkadia”. Fundacja ta pomaga najbardziej pokrzywdzonym przez los czworonogom, często takim, dla których większość nie widzi już ratunku. Celem fundacji jest stworzenie ośrodka azylu dla zwierząt pokrzywdzonych przez los, aby mogły w normalnych warunkach czekać na nowe domy lub dożyć spokojnej starości. Spółka stara się zachęcać do adopcji czworonogów. Czasami czworonogi towarzyszą pracownikom centrali w ich pracy, traktując biuro jak swój dom. Firma pomaga także też Fundacji Zwierzęta Niczyje, Przystani Ocalenie oraz Miejskiemu Schronisku dla Zwierząt w Tychach.

Pozostałe działania

Grupa Auto Partner i jej pracownicy angażują się w działania prospołeczne w regionie, mając świadomość tego, że ich przedsiębiorstwo jest obywatelem społeczności, w której funkcjonuje. Z ważniejszych wydarzeń 2017 roku należy wspomnieć następujące:

- Szlachetna Paczka. Pracownicy Auto Partner SA już po raz trzeci wzięli udział w przedsięwziętej akcji „Szlachetna Paczka”. Pracownicy przez kilka dni przynosili najbardziej potrzebne produkty, a z zebranych pieniędzy dokupili pozostałe prezenty, w tym meble. Wszystko razem utworzyło 11 wielkich pudeł pełnych żywności, kosmetyków, środków czystości, pościeli oraz innych produktów codziennego użytku. Znalazły się w nich również specjalne upominki przeznaczone dla każdego członka wspieranej rodziny.

- Kalendarz charytatywny. W 2016 roku Auto Partner z okazji dnia dziecka zorganizował konkurs rysunkowy dla dzieci swoich pracowników pt. „Pracownicy Auto Partner SA według ich dzieci”. Ze wszystkich nadesłanych prac z całej Polski wybranych zostało 12 najlepszych, z których powstał unikatowy kalendarz na 2017 rok, a cała kwota z jego sprzedaży została przekazana na początku 2017 roku Fundacji „Cicha Nadzieja” przy Szpitalu Miejskim w Tychach.
- Paczki dla domów dziecka z okazji Dnia Dziecka. Z okazji Dnia Dziecka w 2017 roku Auto Partner przygotował dla dzieci około 100 paczek, zawierających różne drobne upominki, m.in. kredki, kolorowanki, smycze, czapeczki, breloczki, kubki itp. Paczki zostały przekazane kilku domom dziecka w Tychach i okolicy.
- Uczniowski Klub Sportowy „Gol” Bieruń. W sezonie 2017 Auto Partner SA udzielił wsparcia finansowego na zakup koszulek dla zawodników drużyny piłki nożnej klubu „Gol” z rocznika 2008/2009.
- Wsparcie charytatywnego Całodobowego Meczu Piłki Nożnej. Auto Partner rok w rok wspiera Stowarzyszenie Sportowe Tychy, które organizuje akcję pt. „Całodobowy Mecz Piłki Nożnej”. Całkowity dochód z imprezy, która odbywa się w Tychach przeznaczany jest na remont oddziału dziecięcego tycznego Szpitala Miejskiego.
- CKZIU Mysłówice. w 2017 roku spółka przekazała na rzecz Centrum Kształcenia Zawodowego i Ustawicznego w Mysłowicach komplety ubrań roboczych (koszulka oraz dwuczęściowy kombinezon) dla wszystkich uczniów kształcących się na profilu zawodowym mechanika w tej placówce.
- Sitting Bulls Katowice. Spółka udzieliła wsparcia gadżetowego w postaci przekazania koszulek i banerów reklamowych drużynie rugby na wózkach inwalidzkich Sitting Bulls Katowice.

Spółka Auto Partner SA w 2017 roku wspomogła również nieco mniejsze inicjatywy , wspierając:

- Złot Motocyklowy w Bojszowach,
- Wilkowyjski Złot Motocyklowy,
- Moto Majówkę 2017,
- Ogólnopolski Turniej Ruchu Drogowego,

Wsparała również akcje z okazji Dnia Dziecka w Koninie, Raciborzu, Katowicach i Tychach.

Kluczowe wskaźniki

Bezpieczeństwo produktów

	2016	2017
Grupa Kapitałowa Auto Partner		
Liczba kontroli Państwowej Inspekcji Handlowej związanych z posiadaniem odpowiednich świadectw homologacji i oznakowaniem produktów (etykiety, instrukcje)	5	4
Liczba uchybień związanych z brakiem odpowiednich świadectw homologacji (jako % unikalnych kodów towarowych)	1 (0,001%)	1 (0,001%)
Liczba uchybień związanych z niewłaściwym oznakowaniem produktów (etykiety, instrukcje) (jako % unikalnych kodów towarowych)	2 (0,001%)	3 (0,002%)

w tym Auto Partner SA		
Liczba kontroli Państwowej Inspekcji Handlowej związanych z posiadaniem odpowiednich świadectw homologacji i oznakowaniem produktów (etykiety, instrukcje)	5	4
Liczba uchybień związanych z brakiem odpowiednich świadectw homologacji (jako % unikalnych kodów towarowych)	1 (0,001%)	1 (0,001%)
Liczba uchybień związanych z niewłaściwym oznakowaniem produktów (etykiety, instrukcje) (jako % unikalnych kodów towarowych)	2 (0,001%)	3 (0,002%)

Zaangażowanie społeczne (w zł)

	2016	2017
Grupa Kapitałowa Auto Partner		
Wartość darowizn rzeczowych i finansowych przekazanych na cele charytatywne (w zł)	18 662	39 004
Wydatki na sponsoring wizerunkowy (w zł)	23 540	386 122
w tym Auto Partner SA		
Wartość darowizn rzeczowych i finansowych przekazanych na cele charytatywne (w zł)	18 662	39 004
Wydatki na sponsoring wizerunkowy (w zł)	23 540	386 122

Kwestie pracownicze

Aspekt ryzyka i podejście zarządcze

Zarówno w Grupie Auto Partner, jak i w spółce Auto Partner SA nie obowiązuje formalna Polityka Personalna (w rozumieniu wyodrębnionego dokumentu). Zarządzanie operacyjne personelem odbywa się w oparciu o dokumenty takie jak Regulamin Pracy, Regulamin Wynagradzania oraz Regulamin działalności Zakładowego Funduszu Świadczeń Socjalnych. Dokumenty te regulują ogólne ramy relacji z pracownikami, wzajemne zobowiązania i oczekiwania, itp. Natomiast kierunki rozwoju, w tym wymiarze strategii zarządzania zasobami ludzkimi, wynikają z ogólnej strategii rozwoju. Nie bez znaczenia jest też fakt, że w właścicielami większościowego pakietu akcji Auto Partner SA są osoby prywatne Aleksander i Katarzyna Górecki, jednocześnie Pan Aleksander Górecki jest Prezesem Zarządu, a sama Grupa Auto Partner, ma cechy firmy rodzinnej. Dlatego też szereg stosowanych rozwiązań, często wykraczając poza minimalne wymogi prawne, ma jednocześnie charakter niesformalizowany i nie wymaga spisywania w odrębnych dokumentach polityk. W ocenie zarządzających stanowi to wartość, tj. nie zawsze sformalizowane i biurokratyzowane, podejście okazuje się być bardziej efektywne biznesowo. Cechy firmy rodzinnej sprawiają, że atmosfera pracy jest bardziej przyjazna, co z kolei tworzy zdrową kulturę organizacyjną, tak bardzo odmienną od kultury współczesnego, nie lubianego przez pracowników, korporacjonizmu. Co więcej sprawia, że organizacja nie jest skostniała i pozwala na elastyczność i indywidualne podejście do pracowników. Przykładowo pracownicy nie pracują w sztywnych, z góry narzuconych godzinach – zdecydowano się wprowadzić ruchomy czas pracy z możliwością pracy zdalnej, ponieważ zarządzający rozumieją, konieczność łączenia pracy zawodowej z życiem prywatnym. Ufają pracownikom, rozumiejąc też ich sytuację życiową, która bywa złożona i nie zawsze daje się w pełni przewidzieć. Z drugiej strony elastyczne rozwiązania wpływają na zwiększone zaangażowanie i lojalność pracowników.

Jak wspomniano Grupa Auto Partner jest organizacją, która posiada wiele cech firmy rodzinnej, będącą zaprzeczeniem sztywnych korporacyjnych reguł. Osobiste sympatie

właściciele sprawiają, że na ich szczególne względy mogą liczyć samotne, opuszczone zwierzęta. Równocześnie miłość do czworonogów cechuje wielu innych pracowników, którzy włączają się w pomaganie im. Tym co wyróżnia atmosferę pracy w Grupie Auto Partner i byłoby nieakceptowalne w korporacji, jest to, że po korytarzach siedziby Grupy Auto Partner często przechadzają się, towarzysząc pracownikom, ich czworonożni przyjaciele. To unikalna cecha organizacji, która tworzy jej kulturę. Kulturę dużego przedsiębiorstwa, któremu daleko jest do chłodnego, korporacyjnego charakteru. Celem zarządzających jest to, by w pracy panowała miła atmosfera, przyjazne relacje, tak aby każdy pracownik przyjeżdżał do pracy z przyjemnością.

Zarządzający stoją na stanowisku, że takie niesformalizowane podejście, tak długo jak okazuje się efektywne, jest nie tylko wystarczające, ale po prostu optymalne tak dla pracowników, jak i rozwoju grupy kapitałowej. Kolejne kontrole przeprowadzane w centrali i oddziałach przez Państwową Inspekcję Pracy, nie tylko nie potwierdzają nieprawidłowości, ale wysoko oceniają sytuację w Grupie Auto Partner.

Zatrudnienie

Zespół Grupy Auto Partner składa się z wyspecjalizowanych doradców klienta, wyszkolonych przedstawicieli i dyrektorów, a także specjalistów z różnych dziedzin. Dynamiczny rozwój Grupy Auto Partner, którego jednym z aspektów jest zwiększanie zatrudnienia, natrafił na okres, w którym bezrobocie w Polsce okazało się być rekordowo niskie, a podaż pracy okazuje się być większa od popytu na nią. W związku z tym coraz większa liczba pracodawców, w tym Grupa Auto Partner, stawiać zaczęła przed ryzykiem związanym z potencjalnym brakiem pracowników o wymaganym poziomie kwalifikacji. Grupa Auto Partner zdecydowała otworzyć się na zatrudnianie obcokrajowców, głównie Ukraińców i Białorusinów. Cudzoziemcy zatrudniani są na podstawie wydanych przez odpowiedniego wojewodę zezwoleń na pracę, w oparciu o umowy o pracę na analogicznych do pracowników rodzimych warunkach. Decyzja taka rodzi konkretne ryzyka i wyzwania związane z wielokulturowością organizacji (więcej patrz: Kwestie związane z poszanowaniem praw człowieka).

W Grupie Auto Partner oraz w Auto Partner SA w zakresie zawierania umów o pracę w praktyce zarządczej przyjęto zawierać pierwszą umowę z pracownikiem na okres próbny, drugą umowę na czas określony (zazwyczaj jest to okres 33 miesięcy) i kolejną już na czas nieokreślony. Na wniosek przełożonego zasady mogą ulec zmianie w ten sposób, że skrócona może zostać umowa na czas określony lub zaraz po okresie próbnym następuje umowa na czas nieokreślony. Tego typu elastyczność jest niezmiernie ważna w przypadku szczególnie cennych pracowników o wysokich kompetencjach.

Rozwój

Grupa Auto Partner stara się inwestować w rozwój pracowników. Pracownicy regularnie uczestniczą w szkoleniach zewnętrznych, związanych przede wszystkim ze zmianami w regulacjach prawnych lub przyczyniających się do rozwoju kompetencji wymaganych na konkretnych stanowiskach. Udział w szkoleniu wymaga zgody przełożonego, czy wręcz pracownik jest na nie przez przełożonego kierowany. Dodatkowo w organizacji funkcjonuje rozbudowany system szkoleń wewnętrznych, które są realizowane przez trenerów będących pracownikami Grupy Auto Partner. Poza szkoleniami merytorycznymi, Grupa Auto Partner stara się wspierać pracowników w ich osobistym rozwoju – m.in. zadeklarowano pokrywanie połowy kosztów nauki języka angielskiego dla pracowników administracyjnych, w których mogą oni uczestniczyć w czasie godzin pracy.

Dodatkowe świadczenia dla pracowników

Decyzją zarządzających Grupa Auto Partner finansuje zainteresowanym pracownikom coroczne badania medyczne. Chodzi o pakiet badań laboratoryjnych krwi, które są niezależne od obowiązkowych badań okresowych z zakresu medycyny pracy, wymaganych prawem. Analogicznie pokrywa też koszty dobrowolnych szczepień przeciwko grypie.

Pracownicy mogą liczyć na dofinansowanie do kart sportowych (OK System: go fit lub fit&more). Są one swego rodzaju bonusem pracowników za niewielki już staż pracy w organizacji, który wynosi 6 miesięcy dla pracowników centrali i 12 miesięcy dla pracowników filii.

Tworzony jest również, zgodnie z obowiązującymi w Polsce regulacjami, zakładowy fundusz świadczeń socjalnych, z którego korzystać mogą pracownicy zatrudnieni w pełnym i niepełnym wymiarze czasu pracy, na umowę na czas określony lub nieokreślony oraz członkowie ich rodzin (współmałżonkowie, dzieci w wieku do 15 lat). Z funduszu dofinansowana może być m.in.: pomoc rzeczowa dla osób, które znalazły się w szczególnie trudnej sytuacji, krajowy lub zagraniczny wypoczynek dzieci pracowników (kolonie, obozy, zimowiska, „zielone szkoły” lub wyjazdy w formie turystyki grupowej (wycieczki, rajdy turystyczne), udział w imprezach sportowych i kulturalnych oraz upominki z okazji wydarzeń takich jak Dzień Dziecka, Mikołajki.

Grupa Auto Partner nie zapomina o integracji oraz indywidualnych pasjach członków zespołu. Oferuje wsparcie bonusowe w postaci organizacji wyjazdów na kolonie dla dzieci, sobotnich wyjazdów na narty w okresie zimowym, innych wyjazdów integracyjnych oraz zawodów sportowych.

BHP

Zarządzanie bezpieczeństwem i higieną pracy realizowane jest w oparciu o przepisy prawa, a dokumentami wewnętrznymi odnoszącym się do tego obszaru są instrukcje bhp, oceny ryzyka zawodowego i inne dokumenty wymagane prawem. Ryzyko zawodowe na stanowiskach pracy jest klasyfikowane jako małe lub bardzo małe. Jeżeli istnieje taka konieczność wprowadzane są działania zapobiegawcze lub też korygujące, mające na celu redukcję poziomu ryzyka do minimum. Nie odnotowuje się przekroczeń, a realizowane okresowo pomiary środowiska pracy mieszczą się z bezpiecznym marginesem w wielkościach przewidzianych normami. Na bieżąco prowadzone są kontrole stanowisk pracy przez służby bhp a wyniki tych kontroli i wynikające z nich niezgodności przekazywane są Kierownikom poszczególnych działów czy filii. Niezgodności określają terminy związane z ich wykonaniem.

Dokumenty wewnętrzne odnoszą się do następujących zagadnień:

- oceny ryzyka zawodowego,
- Instrukcji bhp,
- Zarządzania mieszaninami i substancjami chemicznymi,
- Infrastruktury w tym maszyn, urządzeń i wyposażenia magazynów (regały, wózki widłowe, ręczne wózki transportowe różnego rodzaju)
- zasad przydziału odzieży, obuwia roboczego i środków ochrony indywidualnej
- szkoleń w zakresie bhp,

Zgodnie z zakresem prowadzenia działalności wytyczne określają m.in. sposoby składowania materiałów na regałach, sposoby transportu materiałów w obrębie magazynów, dostarczania materiałów na poszczególne poziomy magazynu, składowania materiałów w stos oraz ich zabezpieczania. Dodatkowo określony jest sposób organizacji stanowiska do przechowywania zużytych akumulatorów. W oparciu o nie filie Grupy Auto Partner mogą prowadzić dokumentację, organizować prace, czy punkty zbiórki zużytych akumulatorowych w zgodzie z obowiązującymi przepisami prawa. Dla wszystkich filii określono wytyczne dotyczące wymagań w zakresie bhp, które monitorowane są poprzez audyt wewnętrzny.

W działalności Grupy Auto Partner dochodzi do niewielkiej liczby wypadków przy pracy, które najczęściej wiążą się z urazami stóp (upuszczenie przedmiotu na stopę), skręceniami lub przeciążeniami. Przyczynami tych zdarzeń są kwestie związane z błędem ludzkim, w mniejszym stopniu organizacją pracy, czy też czynnikami technicznymi. W 2017 roku doszło

w Grupie Auto Partner do 13 wypadków przy pracy, z których wszystkie miały miejsce w spółce Auto Partner SA. Nie odnotowano wypadków ciężkich, zbiorowych ani śmiertelnych.

Pracownicy okresowo wyposażeni są w odzież roboczą, ochronną i obuwie ochronne. Chroni ono przed zabrudzeniem ich odzież prywatną, ale też, jak w przypadku obuwia z podnoskiem metalowym, przed skutkami zdarzeń, o których była mowa powyżej (upuszczenie przedmiotu na stopę).

Kluczowe wskaźniki

Stan zatrudnienia na koniec roku

	2016			2017		
	kobiety	mężczyźni	łącznie	kobiety	mężczyźni	łącznie
Grupa Kapitałowa Auto Partner						
<i>Wg. typu umowy</i>						
Umowa o pracę na czas nieokreślony	65	167	232	73	191	264
Umowa o pracę na czas określony	177	580	757	203	634	837
Umowa o pracę na okres próbny	10	66	76	32	52	84
Umowa cywilno-prawna	3	1	4	3	13	16
<i>Wg. typu stanowiska</i>						
Stanowiska nierobotnicze	160	512	672	184	532	716
Stanowiska robotnicze	97	300	397	144	341	485
<i>Wg. obywatelstwa</i>						
Polacy (obywatele Polski)	256	811	1067	317	860	1177
obcokrajowcy	1	1	2	13	11	24
<i>Wg. Wiek</i>						
Do 30 lat	118	375	493	137	378	515
Od 31 do 40 lat	95	313	408	119	345	464
Od 41 do 50 lat	25	93	118	35	114	149
Powyżej 50 lat	18	32	50	27	46	73
Ogółem	256	814	1069	317	883	1201
w tym Auto Partner SA						
<i>Wg. typu umowy</i>						
Umowa o pracę na czas nieokreślony	61	165	226	68	189	257
Umowa o pracę na czas określony	177	579	756	202	625	827
Umowa o pracę na okres próbny	10	66	76	32	52	84
Umowa cywilno-prawna	3	1	4	3	13	16
<i>Wg. typu stanowiska</i>						
Stanowiska nierobotnicze	156	509	665	175	527	702

Stanowiska robotnicze	97	300	397	144	338	482
<i>Wg. obywatelstwa</i>						
Polacy (obywatele Polski)	252	808	1060	313	856	1169
obcokrajowcy	1	1	2	6	9	15
<i>Wg. Wiek</i>						
Do 30 lat	118	374	492	135	377	512
Od 31 do 40 lat	92	312	404	114	344	458
Od 41 do 50 lat	24	92	116	32	112	144
Powyżej 50 lat	18	32	50	25	45	70
Ogółem	252	811	1062	306	878	1184

Nowozatrudnieni w ciągu roku

	2016			2017		
	kobiety	mężczyźni	łącznie	kobiety	mężczyźni	łącznie
Grupa Kapitałowa Auto Partner						
Do 30 lat	83	263	346	69	233	302
Od 31 do 40 lat	37	111	148	40	99	139
Od 41 do 50 lat	12	38	50	13	32	45
Powyżej 50 lat	2	9	11	6	12	18
Ogółem	134	421	555	128	376	504
<i>w tym Auto Partner SA</i>						
Do 30 lat	83	263	346	67	233	300
Od 31 do 40 lat	37	111	148	38	98	136
Od 41 do 50 lat	12	38	50	10	31	41
Powyżej 50 lat	2	9	11	5	12	17
Ogółem	134	421	555	120	374	494

Odejścia z pracy w ciągu roku

	2016			2017		
	kobiety	mężczyźni	łącznie	kobiety	mężczyźni	łącznie
Grupa Kapitałowa Auto Partner						
Do 30 lat	47	161	208	41	192	233
Od 31 do 40 lat	14	90	104	21	92	113
Od 41 do 50 lat	10	16	26	4	26	30
Powyżej 50 lat	2	12	14	1	11	12
Ogółem	73	279	352	67	321	388
<i>w tym Auto Partner SA</i>						
Do 30 lat	47	161	208	41	192	233
Od 31 do 40 lat	14	90	104	20	92	112
Od 41 do 50 lat	10	16	26	4	25	29
Powyżej 50 lat	2	12	14	1	10	11
Ogółem	73	279	352	66	319	385

Pracownicy na urloпах macierzyńskich i tacierzyńskich

	Liczba pracowników	
	2016	2017
Grupa Kapitałowa Auto Partner		
liczba pracowników przebywających na urloпах macierzyńskich		
Kobiety	23	22
Mężczyźni	2	1
Liczba pracowników, którzy powrócili w danym roku z urloпов tacierzyńskich		
Mężczyźni	30	58
w tym Auto Partner SA		
liczba pracowników przebywających na urloпах macierzyńskich		
Kobiety	23	22
Mężczyźni	2	1
Liczba pracowników, którzy powrócili w danym roku z urloпов tacierzyńskich		
Mężczyźni	30	58

Różnorodność w organach spółek

	Liczebność	
	2016	2017
Grupa Kapitałowa Auto Partner – zarządy stan na koniec roku		
Ogółem	9	12
Kobiety	1	1
Mężczyźni	9	11
Do 30 lat	-	-
Od 31 do 40 lat	3	2
Od 41 do 50 lat	3	4
Powyżej 50 lat	3	6
Obcokrajowcy	-	1
Grupa Kapitałowa Auto Partner – rady nadzorcza stan na koniec roku		
Ogółem	5	5
Kobiety	1	1
Mężczyźni	4	4
Do 30 lat	0	0
Od 31 do 40 lat	1	1
Od 41 do 50 lat	0	0
Powyżej 50 lat	4	4
Obcokrajowcy		
w tym Auto Partner SA – zarząd stan na koniec roku		
Ogółem	4	4
Kobiety	1	1
Mężczyźni	3	3
Do 30 lat	0	0
Od 31 do 40 lat	2	1
Od 41 do 50 lat	1	2
Powyżej 50 lat	1	1
Obcokrajowcy	0	0
w tym Auto Partner SA. – rada nadzorcza stan na koniec roku		

Ogółem	5	5
Kobiety	1	1
Mężczyźni	4	4
Do 30 lat	0	0
Od 31 do 40 lat	1	1
Od 41 do 50 lat	0	0
Powyżej 50 lat	4	4
Obcokrajowcy	0	0

BHP

		2016	2017
Grupa Kapitałowa Auto Partner			
Ogólna liczba wypadków (poszkodowanych)		12	13
w tym	lekkich	12	13
	ciężkich	-	-
	śmiertelnych	-	-
Ilość dni straconych		223	507
Wskaźnik częstości wypadków (na 1000 zatrudnionych)		11,22	11,45
Wskaźnik ciężkości wypadków (dni straconych do liczby wypadków)		18,6	39,0
w tym Auto Partner SA			
Ogólna liczba wypadków (poszkodowanych)		12	13
w tym	lekkich	12	13
	ciężkich	-	-
	śmiertelnych	-	-
Ilość dni straconych		223	507
Wskaźnik częstości wypadków (na 1000 zatrudnionych)		11,32	11,58
Wskaźnik ciężkości wypadków (dni straconych do liczby wypadków)		18,6	39,0

Kwestie środowiskowe

Aspekt ryzyka i podejście zarządcze

Grupa Auto Partner oraz Auto Partner SA nie posiadają formalnej polityki środowiskowej (w rozumieniu wyodrębnionego dokumentu). W ocenie zarządzających posiadanie tego typu polityki nie jest konieczne ze względu na bardzo ograniczoną skalę wpływu organizacji na środowisko naturalne i w konsekwencji niski poziom ryzyka środowiskowego.

W Grupie Auto Partner nie ma procesów technologicznych, produkcyjnych ani innych, które mogłyby znacząco wpływać na środowisko lub stanowiących ryzyko środowiskowe (np. skażenia środowiska). Niewielki wpływ centrum logistyczno-dystrybucyjnego jakim jest Grupa Auto Partner na otoczenie przyrodnicze ogranicza się do:

- wprowadzania odpadów opakowaniowych (np. tektura, folie, itp.)
- zbiórki i składowania tzw. złomu akumulatorowego (zużytych akumulatorów samochodowych)

- niewielkiej emisji CO₂ i innych gazów do atmosfery (przede wszystkim służbowe samochody osobowe)

W zakresie związanym z odpadami opakowaniowymi zawarte zostały stosowne umowy z jedną z organizacji odzysku opakowań, która w imieniu Auto Partner zajmuje się odzyskiwaniem surowców z odpadów opakowaniowych, zapewniając w zależności od wolumenu wprowadzonych na rynek opakowań odpowiadającą im ilość dowodów poświadczających odzysk (DPO) lub dowodów poświadczających recyding (DPR). W związku z powyższym ryzyko niezapewnienia przez Grupę Auto Partner wymaganego prawem poziomu odzysku odpadów opakowaniowych należy uznać za niewielkie i w praktyce nieistotne.

Grupa Auto Partner w swojej ofercie posiada m.in. akumulatory. Zgodnie z przepisami sprzedawca detaliczny baterii przenośnych lub akumulatorów przenośnych zobowiązany jest do prowadzenia punktu (miejsca) odbioru zużytych baterii i akumulatorów. Sprzedawca ten jest zobowiązany do przyjęcia od użytkownika końcowego selektywnie zebranych baterii i akumulatorów (przez udostępnienie pojemnika na zużyte baterie przenośne i zużyte akumulatory), a następnie przekazania ich sprzedawcy hurtowemu lub przedsiębiorcy zbierającemu zużyte baterie lub zużyte akumulatory. W związku z tym, że odbiorcami Grupy Auto Partner są przede wszystkim odbiorcy biznesowi (np. warsztaty, sklepy motoryzacyjne), od których nie pobiera od nich kaucji, ich przyjmowanie jest stosunkowo rzadkie. Niemniej przy sprzedaży detalicznej są one pobierane i w przypadku niezwrócenia w 30-dniowym terminie przez klienta starego akumulatora, kaucje są przekazywane na rachunek bankowy właściwego Urzędu Marszałkowskiego do 15 marca kolejnego roku. Grupa Auto Partner prowadzi zbiórkę w imieniu jednego z producentów, który jest formalnym wprowadzającym na rynek. W praktyce jednak wolumen złomu akumulatorowego w magazynach Auto Partner jest niewielki i co więcej nie jest formalnie odpadem Auto Partner, tylko wprowadzającego, na którego rzecz prowadzona jest zbiórka w filiach Grupy Auto Partner (jest jedynie na ich rzecz czasowo składowany w obiektach Grupy Auto Partner). Wyjątkiem są tu akumulatory motocyklowe, w przypadku których Auto Partner jest również wprowadzającym na rynek.

Sama Grupa Auto Partner produkuje pewne niewielkie, pomijalne z punktu widzenia rzetelności obrazu grupy kapitałowej wolumeny odpadów, tak w biurach, jak i magazynach. Poza typowymi odpadami biurowymi, wspomnieć należy o sporadycznych przypadkach pojawiania się odpadów niebezpiecznych jakimi są oleje (np. silnikowe). Grupa Auto Partner nie uczestniczy jednak w ich zbiórce i pozycje takie pojawić mogą się w sytuacji zidentyfikowania uszkodzonego opakowania z olejem (jest ono wówczas separowane i przekazywane do utylizacji przedsiębiorstwu posiadającemu właściwe pozwolenia do zagospodarowywania tego typu odpadów).

Grupa Auto Partner posiada własną flotę służbowych samochodów osobowych (samochody dostawcze są własnością firm zewnętrznych), które poprzez spalanie paliw są źródłem emisji do atmosfery. Są to jednak w większości samochody relatywnie nowe, spełniające wysokie standardy czystości emitowanych spalin.

Źródłem pewnych bezpośrednich lub pośrednich emisji gazów do atmosfery są również nieruchomości użytkowane przez Grupę Auto Partner (biuro, hale magazynowe). W zależności od zapisów umów najmu konkretnych obiektów emisja może być traktowana jako bezpośrednia (umowy z dostawcami gazu i innych mediów zawarte bezpośrednio z Auto Partner) lub pośrednia (stroną umowy jest właściciel nieruchomości, a Auto Partner obciążony jest kosztami gazu i innych mediów). Niemniej zużycie energii i innych mediów na terenie nieruchomości użytkowanych przez Grupę Auto Partner nie wydaje się mieć istotnego znaczenia dla rzetelnego obrazu grupy kapitałowej. Nie wiążą się z nimi również istotne ryzyka biznesowe.

Kluczowe wskaźniki

Kary nałożone za naruszenie przepisów ochrony środowiska

	2016	2017
Grupa Kapitałowa Auto Partner		
Liczba nałożonych kar	0	0
Łączna kwota nałożonych kar	0	0
w tym Auto Partner SA		
Liczba nałożonych kar	0	0
Łączna kwota nałożonych kar	0	0

Odpady

	j.m.	2016	2017
Grupa Kapitałowa Auto Partner i Auto Partner SA*			
Całkowita masa odpadów innych niż niebezpieczne, w tym	ton	377,740	744,546
• papier / tektura	ton	350,760	681,100
• tworzywa sztuczne	ton	22,830	37,796
• metal	ton	0,390	10,860
Całkowita masa odpadów niebezpiecznych	ton	3,760	3,107

* odpady powstające w Auto Partner SA należy uznać za całość odpadów Grupy Auto Partner.

Zużycie paliw

	j.m.	2016	2017
Grupa Kapitałowa Auto Partner i Auto Partner SA*			
benzyna	ton	91,5	157,5
olej napędowy (ON)	ton	138,1	157,6
gaz płynny prop/but	ton	41,7	32,6
łącznie	GJ	12 009,0	15 389,8

* paliwa zużywane w Auto Partner SA należy uznać za całość zużycia paliw Grupy Auto Partner.

Opłaty z tytułu korzystania ze środowiska (w zł)

	2016	2017
Grupa Kapitałowa Auto Partner i Auto Partner SA		
Całkowita kwota opłaty z tytułu korzystania ze środowiska	1993 zł	2154 zł

Kwestia poszanowania praw człowieka

Aspekt ryzyka i podejście zarządcze

Podejście zarządcze w zakresie zarządzania zasobami ludzkimi w Grupie Auto Partner zakłada budowanie organizacji wielokulturowej, tak ze względu na ekspansję na rynki zagraniczne (Czechy, Łotwa, Rumunia), jak i zatrudnianie w Polsce obcokrajowców. Polityka taka pozwala m.in. rozwiązać problem niewystarczającej liczby pracowników o wymaganych

kwalifikacjach na rynku pracy z drugiej może potencjalnie rodzić większe od przeciętnych zagrożenia, związane np. z dyskryminacją na tle narodowościowym lub etnicznym w zespole. Obok tego ryzyka organizacja, jak każda inna, jest potencjalnie narażona na występowanie w niej innych nieakceptowalnych zachowań międzyludzkich, związanych z brakiem poszanowania niezbywalnej godności ludzkiej (np. ze względu na płeć, wyznanie, światopogląd, itp.). Zrealizowanie się któregoś z ryzyk (np. przypadki ksenofobi, dyskryminacji na tle narodowościowym, itp.) oznaczałyby z biznesowego punktu widzenia z jednej strony wymierne straty wizerunkowe, z drugiej mogłyby przełożyć się na długofalowe pogorszenia atmosfery w zespole, erozję kultury organizacyjnej, a w efekcie zarówno spadek efektywności, jak i potencjalne problemy ze znalezieniem nowych pracowników.

W Grupie Auto Partner oraz w Auto Partner SA nie obowiązuje formalna Polityka dot. Praw Człowieka (w rozumieniu odrębnego dokumentu). Kwestie związane z poszanowaniem różnorodności i ochroną przed dyskryminacją zostały uregulowane w Regulaminie Pracy Auto Partner SA (Rozdział 4: Równe traktowanie w zatrudnieniu i mobbing), w którym to pracodawca zobowiązuje się do poszanowania różnorodności, a w szczególności do zapewnienia równego traktowania pracowników w zakresie nawiązywania i rozwiązywania stosunku pracy, warunków zatrudnienia, awansowania oraz dostępu do szkoleń bez względu na płeć, wiek, niepełnosprawność, rasę, religię, narodowość, przekonania polityczne, przynależność związkową, pochodzenie etniczne, wyznanie, orientację seksualną, a także bez względu na zatrudnienie na czas określony lub nieokreślony albo w pełnym lub niepełnym wymiarze czasu pracy. Zgodnie z przyjętymi rozwiązaniami formalnymi równe traktowanie w zatrudnieniu oznacza niedyskryminowanie w jakikolwiek sposób, bezpośrednio lub pośrednio, z jakiegokolwiek z wymienionych powyżej przyczyn. Dyskryminowanie bezpośrednie istnieje wtedy gdy pracownik z jednej lub kilku przyczyn wymienionych powyżej byłby traktowany w porównywalnej sytuacji mniej korzystnie niż inni pracownicy. Z dyskryminowaniem pośrednim mielibyśmy do czynienia w sytuacji, w której na skutek pozornie neutralnego postanowienia, zastosowanego kryterium lub podjętego działania występują lub mogłyby występować niekorzystne dysproporcje albo szczególnie niekorzystna sytuacja w nawiązywaniu stosunku pracy, warunków zatrudnienia, awansowania, dostępu do szkoleń wobec wszystkich lub znacznej liczby pracowników należących do grupy wyróżnionej ze względu na jedną lub kilka przyczyn wymienionych wcześniej. W praktyce zapisy te oznaczają, że rekrutowani do pracy w Grupie Auto Partner obcokrajowcy, zatrudniani są w oparciu o wydane przez właściwego wojewodę zezwoleń na pracę, na podstawie analogicznych do swoich polskich kolegów umów o pracę, a ich wynagrodzenia są analogiczne z wynagrodzeniami pracowników polskich na porównywalnych stanowiskach.

Potencjalnymi przejawami dyskryminacji, jednoznacznie piętnowanymi w Grupie Auto Partner są również działania polegające na zachęcaniu innej osoby do naruszenia zasady równego traktowania lub nakazaniu jej naruszenia tej zasady. Podobnie nieakceptowalne są zachowania, których celem lub skutkiem jest naruszenie godności pracownika i stworzenie wobec niego zastraszającej, wrogiej, poniżającej lub uwłaczającej atmosfery (molestowanie). Szczególną formą dyskryminowania ze względu na płeć jest każde niepożądane zachowanie o charakterze seksualnym lub odnoszące się do płci, którego skutkiem jest naruszenie godności pracownika (molestowanie seksualne).

Grupa Auto Partner nie akceptuje żadnych z powyższych zachowań nieetycznych i zobowiązuje się do przeciwdziałania im, w tym do ochrony osób skrzywdzonych. Zobowiązuje się również przeciwdziałać zjawisku mobbingu, czyli działaniom lub zachowaniom, polegającym na uporczywym i długotrwałym nękaniami lub zastraszaniu pracownika, wywołujące u niego zaniżoną ocenę przydatności zawodowej, mające na celu jego ośmieszenie, izolowanie lub wyeliminowanie z zespołu współpracowników.

Istotne jest również to, że każdemu pracownikowi przysługuje prawo złożenia skargi do bezpośredniego przełożonego lub z pominięciem ścieżki służbowej, zwłaszcza gdy skarga

dotyczyła przełożonego lub gdyby nie została przez niego załatwiona lub załatwiona w sposób niewystarczający.

W praktyce nie odnotowuje się, w tym nie zgłoszono w roku 2017, problemów społecznych związanych z naruszeniem w Grupie Auto Partner lub w Auto Partner SA niezbywalnej godności jednostki ludzkiej, w tym w szczególności przypadków molestowania lub mobbingu. Co szczególnie istotne nie odnotowano również tarć na tle kulturowym, narodowościowym czy etnicznym. Pozytywną ocenę w tym zakresie potwierdzały też kontrole przeprowadzane, również w ostatnim roku, przez Państwową Inspekcję Pracy (PIP). Dlatego też funkcjonujące rozwiązania formalne są w ocenie Auto Partner SA wystarczające. Gdyby sytuacja zaczęła ulegać zmianie, tj. pojawiać zaczęłyby się problemy, np. związane z ksenofobią, Grupa Auto Partner nie wyklucza wprowadzenia dodatkowych rozwiązań formalnych, mających zapewnić pracownikom ochronę.

Z potencjalnym ryzykiem nieświadomego współdziałania w łamaniu praw człowieka mielibyśmy do czynienia w przypadku ewentualnego wykorzystywania pracy dzieci, pracy przymusowej lub pracy niewolniczej przez dalekowschodnich producentów części zamiennych.. Tego typu incydenty stanowiłyby poważne zagrożenie dla wizerunku marki MaXgear i całej Grupy Auto Partner. W przypadku produktów renomowanych marek, których Grupa Auto Partner jest dystrybutorem, dochowanie należytej staranności spoczywa na właścicielach ich marek. W przypadku produktów sprzedawanych pod własną marką MaXgear odpowiedzialność za dochowanie należytej staranności w tym zakresie spoczywa na Grupie Auto Partner. W ocenie zarządzających ryzyko związane z rażącym naruszeniem praw człowieka w zakładach, w których produkowane są części zamienne MaXgear nie jest znaczące, ze względu na staranność z jaką dobierani są ich producenci. Grupie Auto Partner wybiera wyłącznie dostawców spełniających wszelkie przewidziane prawem wymogi, jak również zwraca szczególną uwagę na wysoką jakość produktów potwierdzoną dodatkowymi zewnętrznymi ocenami, świadczącymi o spełnianiu wymogów dodatkowych. Są to zakłady należące do najlepszych na swoich rynkach, oferujące produkty w wyższych cenach, ale o wysokiej jakości. Posiadają one nie tylko obowiązkowe, ale i nieobligatoryjne certyfikaty i oznakowania, weryfikowane przez europejskie, renomowane jednostki certyfikujące (np. The United Kingdom Vehicle Approval Authority). Wystarczy wspomnieć o obligatoryjnym dla wszystkich sprowadzonych części zamiennych oznaczeniu CE (Conformité Européenne), które oznacza, że znakowany wyrób spełnia wymagania dyrektyw tzw. "Nowego Podejścia" Unii Europejskiej (UE). Dyrektywy te dotyczą zagadnień związanych z bezpieczeństwem użytkowania, ochroną zdrowia i ochroną środowiska, określają zagrożenia, które producent powinien wykryć i wyeliminować. Oznaczenie stanowi deklarację, że wyrób ten spełnia wymagania wszystkich odnoszących się do niego dyrektyw.

Postawienie tak wysokiej poprzeczki producentom, oznacza automatycznie wyeliminowanie wszelkich producentów o wątpliwej renomie, którzy dążąc w nieetyczny sposób do minimalizacji kosztów i cen, nie byliby w stanie zapewnić wymaganej jakości wyrobów. Jakości, przewyższającej niejednokrotnie jakość produktów najlepszych światowych marek. Wysoka specjalizacja wymagana przy tego typu produkcji, znacząco ogranicza prawdopodobieństwo zatrudniania przy ich wytwarzaniu osób bez odpowiednio wysokich kwalifikacji, w tym wykorzystywania pracy dzieci, pracy przymusowej lub niewolniczej.

Kluczowe wskaźniki

Incydenty braku godności oraz dyskryminacji i mobbingu

	2016	2017
Grupa Kapitałowa Auto Partner		
Liczba zgłoszonych przez pracowników przypadków mobbingu	0	0

Liczba zgłoszonych przez pracowników przypadków dyskryminacji pracowników	0	0
Liczba kontroli ze strony Państwowej Inspekcji Pracy w ciągu roku	2	3
Wartość kar i sankcji nałożonych ze strony Państwowej Inspekcji Pracy w ciągu roku	0	0
<i>w tym Auto Partner SA.</i>		
Liczba zgłoszonych przez pracowników przypadków mobbingu	0	0
Liczba zgłoszonych przez pracowników przypadków dyskryminacji pracowników	0	0
Liczba kontroli ze strony Państwowej Inspekcji Pracy w ciągu roku	2	3
Wartość kar i sankcji nałożonych ze strony Państwowej Inspekcji Pracy w ciągu roku	0	0

Kwestia związane z przeciwdziałaniem korupcji

Aspekt ryzyka i podejście zarządcze

Zarówno w Grupie Auto Partner, jak i w spółce Auto Partner SA nie obowiązuje formalna Polityka Antykorupcyjna (w rozumieniu odrębnego dokumentu), ani żaden inny odrębny dokument o zbliżonym charakterze. W ocenie zarządzających z uwagi na charakter prowadzonej działalności polegający na dostarczaniu części samochodowych do klienta ostatecznego (warsztat, sklep) nie występują obszary, w których mogłoby dochodzić do daleko idących nadużyć.

Potencjalnym obszarem ryzyka może być obszar związany z ustalaniem upustów i rabatów poszczególnym odbiorcom, tj. przyznawaniem przez przedstawiciela Grupy Auto Partner rabatów większych niż wynikałoby to ze skali obrotów z danym Klientem (ze względu na osobiste korzyści, znajomość czy pokrewieństwo z Klientem). W celu zapobiegania tego typu zagrożeniom, które oznaczałyby konkretne starty finansowe dla Grupy Auto Partner spółka stosuje ściśle określoną politykę uprawnień dotyczącą ustalania cen dla odbiorcy. Poziomy uprawnień zależne są od stanowiska pracy. Dodatkowo dokumenty zakupu podlegają weryfikacji. Co więcej Grupa Auto Partner jest w trakcie wprowadzania elektronicznego systemu obiegu dokumentów, co jeszcze dodatkowo usprawni funkcjonowanie i szczelność systemu. Niemniej w ocenie zarządzających już obecnie stosowane rozwiązania sprawiają, że ryzyko wystąpienia tego typu incydentów jest bardzo niewielkie i mniejsze niż w firmach konkurencyjnych.

Warto w tym miejscu podkreślić, że zgodnie z zapisami Regulaminu Pracy Auto Partner SA, w katalogu ciężkiego naruszenia obowiązków pracowniczych znalazło się świadome działanie przeciwko interesom pracodawcy, a takim działaniem z pewnością są wszelkie czyny noszące znamiona łapownictwa lub korupcji. Dlatego też ewentualne incydenty o takim charakterze będą spotykały się z jednoznaczną reakcją przełożonych, tak w rozumieniu Prawa Pracy, jak i powiadomienia organów ścigania.

Kluczowe wskaźniki

Przeciwdziałanie korupcji

	2016	2017
Grupa Kapitałowa Auto Partner		
Liczba pracowników, wobec których wyciągnięto konsekwencje w związku z podejrzeniami o zachowania korupcyjne lub łapownictwo	0	0
Liczba uprawdopodobnionych przypadków korupcji zgłoszonych organom ścigania	0	0
w tym Auto Partner SA.		
Liczba pracowników, wobec których wyciągnięto konsekwencje w związku z podejrzeniami o zachowania korupcyjne lub łapownictwo	0	0
Liczba uprawdopodobnionych przypadków korupcji zgłoszonych organom ścigania	0	0

Bieruń, 04 kwietnia 2018 r.

Aleksander Górecki, Prezes Zarządu

Andrzej Manowski Wiceprezes Zarządu

Piotr Janta, Członek Zarządu

Michał Breguła, Członek Zarządu