



ROZSZERZONY RAPORT KWARTALNY

GRUPY KAPITAŁOWEJ HARPER HYGIENICS S.A.

ZA OKRES OD 1 STYCZNIA DO 30 WRZEŚNIA 2016 ROKU

SPIS TREŚCI

1.	OPIS ISTOTNYCH DOKONAŃ LUB NIEPOWODZEŃ GRUPY KAPITAŁOWEJ HARPER HYGIENICS S.A. WRAZ ZE WSKAZANIEM NAJWAŻNIEJSZYCH ZDARZEŃ W OKRESIE 1.01.–30.09.2016	3
2.	PODSUMOWANIE SYTUACJI FINANSOWEJ GRUPY KAPITAŁOWEJ HARPER HYGIENICS S.A.	5
2.1.	Wybrane dane finansowe, zawierające podstawowe pozycje skróconego skonsolidowanego i jednostkowego sprawozdania finansowego (również przeliczone na euro) przedstawiające dane narastająco za trzeci kwartał danego i poprzedniego roku obrotowego, a w przypadku sprawozdania z sytuacji finansowej – na koniec bieżącego kwartału i koniec poprzedniego roku obrotowego.....	5
3.	POZOSTAŁE INFORMACJE	7
3.1.	Opis organizacji Grupy Kapitałowej Harper Hygienics ze wskazaniem jednostek podlegających konsolidacji.....	7
3.2.	Wskazanie skutków zmian w strukturze Grupy Kapitałowej Harper Hygienics w wyniku połączenia, przejęcia lub sprzedaży jednostek Grupy, inwestycji długoterminowych, podziału, restrukturyzacji i zaniechania działalności.....	8
3.3.	Stanowisko Zarządu odnośnie możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników na 2016 rok	8
3.4.	Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki na dzień przekazania raportu kwartalnego 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 oraz wskazanie zmian w strukturze własności znacznych pakietów akcji Spółki w okresie od przekazania poprzedniego raportu kwartalnego.....	8
3.5.	Zestawienie stanu posiadania akcji Harper Hygienics S.A. lub uprawnień do nich przez osoby zarządzające i nadzorujące Spółkę na dzień przekazania raportu, wraz ze wskazaniem zmian w stanie posiadania, w okresie od przekazania ostatniego raportu okresowego	8
3.6.	Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej	9
3.7.	Informacje o zawarciu przez emitenta lub jednostkę od niego zależną jednej lub wielu transakcji z podmiotami powiązаныmi, jeżeli pojedynczo lub łącznie są one istotne i zostały zawarte na innych warunkach niż rynkowe.....	10
3.8.	Informacje o udzielonych poręczeniach kredytu lub pożyczki oraz udzielonych gwarancjach	10
3.9.	Inne informacje, które zdaniem Harper Hygienics S.A. są istotne dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego i ich zmian, oraz informacje, które są istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań przez Grupę Kapitałową Harper Hygienics S.A.....	11
3.10.	Wskazanie czynników, które w ocenie Harper Hygienics S.A. oraz jej Grupy Kapitałowej będą miały wpływ na osiągnięte przez nich wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału	12

1. OPIS ISTOTNYCH DOKONAŃ LUB NIEPOWODZEŃ GRUPY KAPITAŁOWEJ HARPER HYGIENICS S.A. WRAZ ZE WSKAZANIEM NAJWAŻNIEJSZYCH ZDARZEŃ W OKRESIE 1.01.–30.09.2016

Wyniki Grupy Kapitałowej Harper Hygienics SA („Grupy”) po trzech kwartałach 2016 są odzwierciedleniem trudnej sytuacji rynkowej oraz braku istotnych efektów komercjalizacji produktów w technologii Arvell na rynkach zagranicznych. Pomimo osiągnięcia wzrostu sprzedaży w wysokości 8% rok do roku, Grupa zanotowała stratę netto na poziomie 2,4 mln złotych – zbliżoną do poniesionej rok wcześniej.

Narastająco od początku roku oba segmenty: bawełny i włóknin wykazują pozytywną dynamikę sprzedaży rok do roku w wysokości odpowiednio 12% i 2%. Jednakże w samym trzecim kwartale segment bawełniany odnotował jedynie 3% dynamikę w odniesieniu do kwartału trzeciego 2015 r., zaś segment włóknin odnotował w tym czasie spadek przychodów o 15% rok do roku. Wynika to głównie z mniejszej o 31% sprzedaży chusteczek dla dzieci pod markami własnymi sieci. Grupa obserwuje bardzo silną presję cenową na swoje wyroby na rynku polskim, co przyczynia się do niższej rentowności sprzedaży. Rynek handlu detalicznego jest zdominowany przez duże sieci handlowe, gdzie najsilniejszą pozycję posiadają dyskonty oraz sieci hipermarketów i supermarketów. Presja konkurencyjna wśród detalistów wpływa negatywnie na cały łańcuch dostaw zarówno pod względem rentowności jak zaangażowanego kapitału obrotowego – poprzez wydłużanie terminów płatności. W efekcie tych wszystkich czynników, osiągnięte wyniki finansowe Grupy, skorygowane o zdarzenia jednorazowe m.in. w postaci otrzymanego odszkodowania od KUKI, nie uległy poprawie. Trendy te w ocenie Grupy będą w dalszym ciągu wpływać na wyniki w czwartym kwartale 2016 roku, a także nie należy spodziewać się istotnej zmiany sytuacji w 2017 roku.

Pomimo wzrostu sprzedaży w 2016 r., na głównym rynku krajowym czynniki związane z przesuwaniem się rynku w stronę kanałów dyskontowych, deflacyjnym trendem cen detalicznych oraz zwiększającym się udziałem sprzedaży marek własnych sieci, spowodowały zmniejszenie rentowności marży brutto. Zarząd chciałby także zwrócić uwagę, na inne istotne pozycje kosztowe, które strukturalnie zwiększyły obciążenia finansowe Grupy – są to w szczególności koszty związane z wzrostem płac (szczególnie na stanowiskach produkcyjnych), który w znacznym stopniu zniwelował oszczędności wynikające z programu redukcji zatrudnienia, który Grupa przeprowadziła na początku bieżącego roku. Innym elementem struktury kosztowej jest przyjęcie pełnych kosztów inwestycji Arvell, które w ubiegłym roku były częściowo kapitalizowane.

W tym miejscu warto zaznaczyć, że materiał Arvell został dobrze przyjęty przez konsumentów, ponieważ Grupa sprzedaje od ponad dwóch lat swoje marki chustek nawilżanych w większości na materiale Arvell a w kategoriach takich jak kategoria dziecięca wszystkie produkty sprzedawane są na materiale Arvell przy jednoczesnym utrzymywaniu pozycji rynkowej na zasadniczo niezmiennym poziomie do okresu przed zmianą materiału. Jednakże, jego wdrażanie w innych produktach marek własnych lub innych kategoriach czy wręcz innych segmentach rynkowych przebiega wolniej niż początkowo szacowano. Ogólny trend jest zatem pozytywny w kontekście budowy długoterminowej przewagi konkurencyjnej Grupy, jednakże bardziej znaczące zmiany mogą jeszcze wymagać nieco więcej czasu. Zarząd kontynuuje aktywne poszukiwania możliwości komercjalizacji włókniny Arvell analizując m.in. jej zastosowanie alternatywne.

Z pozytywnych informacji warto odnotować, że według danych Nielsen, na rynku polskim Harper Hygienics nadal utrzymuje pierwszą pozycję sprzedażową w większości kategorii produktowych. Wyjątkiem jest kategoria chusteczek dla dzieci, gdzie po zmniejszeniu wolumenów dostarczanych w trzecim kwartale do jednej z dużych sieci dyskontowych produkty Harper Hygienics utracił pierwszą pozycję.

Wolniejszy niż planowano, rozwój komercyjny włókniny Arvell, w szczególności na rynkach eksportowych, nie równoważy jeszcze w pełni poniesionej na rzecz innowacji technologicznej inwestycji. W rezultacie, moce produkcyjne pozostają częściowo niewykorzystane, a Grupa przy zwiększonym obciążeniu finansowym i zwiększonym zapotrzebowaniu na kapitał obrotowy, generuje niższe niż zakładano nadwyżki finansowe. Zarząd Harper Hygienics S.A. podjął negocjacje z bankiem kredytującym w celu dopasowania harmonogramu spłat rat kredytowych do sytuacji rynkowej i wynikających z niej wymogów płynnościowych. Rozmowy toczą się zgodnie z ustalonymi terminami a ze strony banku Grupa spotyka się z pełnym zrozumieniem sytuacji. Zarząd będzie informował na bieżąco o wynikach tych rozmów. Równocześnie w trakcie realizacji jest projekt pozyskania inwestora strategicznego, o czym Spółka informowała w RB 22/2016 z dnia 20.09.2016.

2. PODSUMOWANIE SYTUACJI FINANSOWEJ GRUPY KAPITAŁOWEJ HARPER HYGIENICS S.A.

2.1. Wybrane dane finansowe, zawierające podstawowe pozycje skróconego skonsolidowanego i jednostkowego sprawozdania finansowego (również przeliczone na euro) przedstawiające dane narastająco za trzeci kwartał danego i poprzedniego roku obrotowego, a w przypadku sprawozdania z sytuacji finansowej – na koniec bieżącego kwartału i koniec poprzedniego roku obrotowego

Tabela 1. Podstawowe skonsolidowane wielkości ekonomiczno-finansowe

	30.09.2016 tys. PLN	30.09.2015 tys. PLN	zmiana w % 2016/2015
przychody netto ze sprzedaży	154 671	143 701	8%
zysk brutto ze sprzedaży	38 772	42 931	-10%
koszty sprzedaży	22 292	25 011	-11%
koszty ogólnego zarządu	16 376	16 184	1%
pozostałe koszty i przychody operacyjne	298	12	2294%
zysk (strata) operacyjny	402	1 748	-77%
koszty i przychody finansowe	-3 373	-3 403	-1%
zysk (strata) przed opodatkowaniem	-2 971	-1 655	79%
zysk (strata) netto	-2 393	-2 636	9%
EBITDA	10 087	9 130	10%

Tabela 2. Podstawowe jednostkowe wielkości ekonomiczno-finansowe

	30.09.2016 tys. PLN	30.09.2015 tys. PLN	zmiana w % 2016/2015
przychody netto ze sprzedaży	154 309	143 334	8%
zysk brutto ze sprzedaży	38 410	42 565	-10%
koszty sprzedaży	22 403	25 330	-12%
koszty ogólnego zarządu	16 133	15 919	1%
pozostałe koszty i przychody operacyjne	273	162	68%
zysk (strata) operacyjny	147	1 478	-90%
koszty i przychody finansowe	-3 363	-2 676	26%
zysk (strata) przed opodatkowaniem	-3 216	-1 198	168%
zysk (strata) netto	-2 634	-2 130	24%
EBITDA	9 761	8 785	11%

Przychody ze sprzedaży netto za 3 kwartały 2016 roku są wyższe o 8% w ujęciu rok do roku.

W trzecim kwartale sprzedaż była na niższym poziomie niż w tym samym kwartale roku ubiegłego o 5%. W głównej mierze jest to spowodowane niższą sprzedażą w kanale dyskontowym w Polsce, w segmencie włókien dla marek własnych sieci. Segment bawełniany oraz segment włókien dla produktów brandowych Grupy generują pozytywne dynamiki rok do roku na poziomie odpowiednio 3,4% oraz 8,2%. Dodatkowo, na rynku rosyjskim Grupa zanotowała sprzedaż niższą o 11% w wyniku ograniczenia jednego z kontraktów marki własnej.

Zysk brutto na sprzedaży w okresie trzech kwartałów spadł o 10%, porównując do tego samego okresu roku ubiegłego. Od 2016 roku w kosztach wytworzenia zawarta jest amortyzacja linii Arvell, która do 30 września 2016 wyniosła 1,6 mln zł. W przychodach ze sprzedaży ujęta jest transakcja jednorazowa sprzedaży pozostałych po okresie rozruchu linii Arvell surowców, na której zanotowano stratę w wysokości 0,5 mln zł. Rentowność sprzedaży brutto odzwierciedla także większy udział niższej rentownych transakcji w kanale B2B.

Koszty sprzedaży spadły o 11% w porównaniu do tego samego okresu roku ubiegłego. Natomiast koszty zarządu wzrosły o 1 % tj. o 0,2 mln zł. W kosztach tych ujęto pozycję o charakterze jednorazowym w wysokości 0,5 mln złotych obejmującą odprawy dla pracowników produkcyjnych i nieprodukcyjnych, związane z restrukturyzacją zatrudnienia ogłoszoną 22 stycznia br. raportem bieżącym nr 2/2016.

Realizacja zakupów surowców przebiega przy stabilnych cenach z wyjątkiem lekko wyższych cen włóknin oraz przy warunkach handlowych nie odbiegających od obowiązujących w pierwszym półroczu 2016 roku.

Pozostałe przychody operacyjne zawierają jednorazową pozycję w wysokości 2,5 mln zł z tytułu otrzymanego odszkodowania za przeterminowane należności poprzedniego dystrybutora na Ukrainie pomniejszone o koszty prawne odzyskania tego odszkodowania.

W okresie do 30 września 2016 r. koszty finansowania inwestycji Arvell w kwocie 1,3 mln zł były kapitalizowane do wartości środków trwałych w budowie. Od 1 stycznia 2016 roku, w związku z zakończeniem tej inwestycji, koszty odsetek zarachowywane są w koszty bieżącej działalności. Z tego powodu pozycja koszty i przychody finansowe wykazuje wzrost 26% rok do roku.

Strata netto 2,4 mln złotych obejmuje wykorzystanie aktywa z tytułu podatku odroczonego z działalności na terenie specjalnej strefy ekonomicznej w wysokości 1,4 mln złotych oraz zawiązaniem aktywa z tytułu straty podatkowej na działalności poza strefowej w wysokości 0,1 mln złotych.

Tabela 3. Wybrane skonsolidowane dane finansowe za trzy kwartały

wybrane dane finansowe	30.09.2016		30.09.2015	
	tys. PLN	tys. EUR	tys. PLN	tys. EUR
przychody netto ze sprzedaży	154 671	35 485	143 701	34 563
zysk brutto ze sprzedaży	38 772	8 895	42 931	10 326
zysk z działalności operacyjnej	402	92	1 748	421
zysk (strata) brutto	-2 971	-682	-1 655	-398
zysk / (strata) netto	-2 393	-549	-2 636	-634
EBITDA	10 087	2 314	9 130	2 196

Tabela 4. Wybrane skonsolidowane dane sprawozdania z sytuacji finansowej

Aktywa	30.09.2016		31.12.2015	
	tys. PLN	tys. EUR	tys. PLN	tys. EUR
aktywa trwałe	182 200	42 254	188 048	44 127
aktywa obrotowe	54 672	12 679	60 924	14 296
aktywa razem	236 872	54 933	248 971	58 423

Tabela 5. Wybrane skonsolidowane dane sprawozdania z sytuacji finansowej

pasywa	30.09.2016		31.12.2015	
	tys. PLN	tys. EUR	tys. PLN	tys. EUR
kapitał własny	84 473	19 590	86 155	20 217
zobowiązania długoterminowe	52 667	12 214	8 028	1 884
zobowiązania krótkoterminowe	99 731	23 129	154 789	36 323
pasywa razem	236 872	54 933	248 971	58 423

Tabela 6. Wybrane jednostkowe dane finansowe

wybrane dane finansowe	30.09.2016		30.09.2015	
	tys. PLN	tys. EUR	tys. PLN	tys. EUR
przychody netto ze sprzedaży	154 309	35 402	143 334	34 475
zysk brutto ze sprzedaży	38 410	8 812	42 565	10 238
zysk z działalności operacyjnej	147	34	1 478	356
zysk brutto	-3 216	-738	-1 198	-288
zysk / (strata) netto	-2 634	-604	-2 130	-512
EBITDA	9 761	2 239	8 785	2 113

Tabela 7. Wybrane jednostkowe dane sprawozdania z sytuacji finansowej

Aktywa	30.09.2016		31.12.2015	
	tys. PLN	tys. EUR	tys. PLN	tys. EUR
aktywa trwałe	180 594	41 882	186 666	43 803
aktywa obrotowe	52 747	12 233	59 600	13 986
aktywa razem	233 342	54 114	246 266	57 789

Tabela 8. Wybrane jednostkowe dane sprawozdania z sytuacji finansowej

pasywa	30.09.2016		31.12.2015	
	tys. PLN	tys. EUR	tys. PLN	tys. EUR
kapitał własny	80 311	18 625	82 915	19 457
zobowiązania długoterminowe	52 663	12 213	8 024	1 883
zobowiązania krótkoterminowe	100 367	23 276	155 327	36 449
pasywa razem	233 342	54 114	246 266	57 789

3. POZOSTAŁE INFORMACJE

3.1. Opis organizacji Grupy Kapitałowej Harper Hygienics ze wskazaniem jednostek podlegających konsolidacji

Na dzień 30 września 2016 roku w skład Grupy Kapitałowej Harper Hygienics wchodziły oprócz jednostki dominującej Harper Hygienics S.A.:

Harper Hygienics Rus OOO z siedzibą w Moskwie

Spółka Harper Hygienics Rus OOO została utworzona w dniu 19 lipca 2005 roku i zajmuje się pozyskiwaniem klientów i dystrybucją produktów Grupy na rynku rosyjskim.

Harper Production OOO z siedzibą w Jarcewie

Spółka Harper Production OOO została utworzona w dniu 23 maja 2006 roku i ma docelowo pełnić rolę centrum produkcyjno-logistycznego Grupy na rynku rosyjskim.

Harper Hygienics S.A. posiada 100% udziałów w kapitałach zakładowych oraz 100% głosów na zgromadzeniach wspólników wyżej opisanych spółek. Wszystkie te spółki podlegają ujęciu w skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych Grupy Kapitałowej Harper Hygienics S.A. za trzeci kwartał 2015 oraz 2016 roku.

3.2. Wskazanie skutków zmian w strukturze Grupy Kapitałowej Harper Hygienics w wyniku połączenia, przejęcia lub sprzedaży jednostek Grupy, inwestycji długoterminowych, podziału, restrukturyzacji i zaniechania działalności

W trzecim kwartale 2016 roku struktura Grupy Kapitałowej Harper Hygienics S.A. nie uległa zmianie.

3.3. Stanowisko Zarządu odnośnie możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników na 2016 rok

Grupa Kapitałowa Harper Hygienics S.A. nie przedstawiła do publicznej wiadomości prognoz.

3.4. Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki na dzień przekazania raportu kwartalnego 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 oraz wskazanie zmian w strukturze własności znacznych pakietów akcji Spółki w okresie od przekazania poprzedniego raportu kwartalnego

Akcjonariusze posiadający powyżej 5% głosów na WZA wg stanu na dzień 14 listopada 2016 r.

*) z uwzględnieniem udziałów w kapitale zarejestrowanych na WZA w dniu 15 czerwca 2016 r. (RB 18/2016, z dnia 16.06.2016)

nazwa akcjonariusza – siedziba	liczba akcji	% udział w kapitale zakładowym	liczba głosów na WZA	% udział w ogólnej liczbie głosów na WZA
Central European Cotton Holdings Ltd. – Irlandia	38 170 000	59,95%	38 170 000	59,95%
Quercus TFI S.A. - Polska	8 152 867	12,80%	8 152 867	12,80%
Aviva Otwarty Fundusz Emerytalny Aviva BZ WBK - Polska	6 162 000	9,68%	6 162 000	9,68%
PKO BP Bankowy Otwarty Fundusz Emerytalny S.A.- Polska *	4 824 204	7,58%	4 824 204	7,58%

3.5. Zestawienie stanu posiadania akcji Harper Hygienics S.A. lub uprawnień do nich przez osoby zarządzające i nadzorujące Spółkę na dzień przekazania raportu, wraz ze wskazaniem zmian w stanie posiadania, w okresie od przekazania ostatniego raportu okresowego

Na dzień publikacji niniejszego raportu żadna z osób zarządzających i nadzorujących Harper Hygienics S.A. nie posiadała akcji Spółki Harper Hygienics S.A. ani uprawnień do nich. W okresie

od ostatniego raportu okresowego do dnia publikacji przedmiotowego raportu sytuacja nie uległa zmianie.

3.6. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej

W trzecim kwartale 2016 r. oraz do dnia publikacji raportu nie toczyły się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego ani organami administracji publicznej postępowania dotyczące zobowiązań lub wiarygodności Spółki dominującej, a także podmiotów od niej zależnych, których pojedyncza lub łączna wartość stanowi co najmniej 10% kapitałów własnych Harper Hygienics S.A. Z uwagi na fakt, że kwestie znaków towarowych, związane z oznaczaniem produktów Spółki i ich rozpoznawalnością na rynku konsumenckim w branży FMCG, są w ocenie Grupy istotne, poniżej zamieszczono informacje o obecnym stanie toczących się spraw spornych dotyczących znaków towarowych.

Spory z Clinique Laboratories, Inc.

W latach 2009 oraz 2010 zostały złożone wnioski o rejestrację wspólnotowych znaków towarowych „Cleanic Natural Beauty”, „Cleanic Intimate” oraz „Cleanic Kindii”. We wszystkich tych sprawach opozycję zgłosiła spółka Clinique Laboratories, LLC („Clinique Laboratories”). Urząd ds. Harmonizacji Rynku Wewnętrznego (OHIM) odmówił dokonania rejestracji tychże oznaczeń stwierdzając m.in., że zgłoszone oznaczenia są podobne do wspólnotowych znaków towarowych zawierających słowo „Clinique” zarejestrowanych na rzecz Clinique Laboratories. Spółka zaskarżyła wszystkie trzy odmowne decyzje wydane w drugiej instancji w roku 2012 oraz 2013 przez Izbę Odwoławczą OHIM do Sądu Unii Europejskiej w Luksemburgu. Rozprawa przed Sądem Unii Europejskiej w Luksemburgu dotycząca w/w oznaczeń odbyła się 20 listopada 2014 r. W dniu 13 maja 2015 r. zapadły wyroki oddalające Skargi Harper Hygienics S.A z uwagi na podobieństwo znaków do wspólnotowych znaków towarowych zawierających słowo „Clinique” zarejestrowanych na rzecz Clinique Laboratories, od których Harper Hygienics S.A. złożył odwołania do Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej wnosząc o ich uchylenie. Trybunał Sprawiedliwości UE w sprawie „CLEANIC natural beauty” (C-374/15) z dnia 28 stycznia 2016 r. oraz w sprawach „CLEANIC intimate” (C-474/15) i „CLEANIC Kindii” (C-475/15) z dnia 7 kwietnia 2016 r., postanowił w części odrzucić odwołania Harper Hygienics S.A. od wyroku Sądu, a w pozostałym zakresie je oddalić.

W kontekście obecnego stanu sporów należy wyjaśnić, że UPRP w dwóch decyzjach z dnia 27 października 2010 r. dotyczących wniosku Clinique Laboratories o unieważnienie polskich znaków towarowych „Cleanic” (R-170657) oraz „Cleanic dzidzius” (R-169920) uznał, że obydwa te znaki nie są podobne od znaków zawierających słowo „Clinique” i sprzeciwu Clinique Laboratories oddalił. Skargi Clinique Laboratories na obydwie te decyzje UPRP zostały prawomocnie oddalone przez WSA. Z kolei Izba Odwoławcza OHIM decyzją z dnia 10 października 2012 r. prawomocnie stwierdziła unieważnienie wspólnotowego znaku towarowego „Cleanic baby” stwierdzając występowanie podobieństwa oznaczeń.

W kontekście obecnego stanu sporów należy wyjaśnić, że UPRP w dwóch decyzjach z dnia 27 października 2010 r. dotyczących wniosku Clinique Laboratories o unieważnienie polskich znaków towarowych „Cleanic” (R-170657) oraz „Cleanic dzidzius” (R-169920) uznał, że obydwa te znaki nie są podobne od znaków zawierających słowo „Clinique” i sprzeciwu Clinique Laboratories oddalił. Skargi Clinique Laboratories na obydwie te decyzje UPRP zostały prawomocnie oddalone przez WSA. Z kolei Izba Odwoławcza OHIM decyzją z dnia 10 października 2012 r. prawomocnie stwierdziła unieważnienie wspólnotowego znaku towarowego „Cleanic baby” stwierdzając występowanie podobieństwa oznaczeń.

Spór z Przedsiębiorstwem Chemii Gospodarczej „Pollena” S.A.

UPRP zarejestrował znak towarowy „Cleanic dzidzius” (R-169920). Przedsiębiorstwo Chemii Gospodarczej „Pollena” S.A. z siedzibą w Ostrzeszowie („Pollena”), powołując się na prawa z rejestracji znaku towarowego „Dzidzius”, zgłosiła sprzeciw w zakresie udzielenia prawa ochronnego na tenże znak

towarowy w klasie 03, w zakresie chusteczek nasączonych płynami kosmetycznymi. Wobec oddalenia sprzeciwu Polleny decyzją z dnia 20 października 2010 r. spółka ta złożyła skargę do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego, która została oddalona, a następnie skargę kasacyjną do Naczelnego Sądu Administracyjnego. NSA uchylił wyrok WSA stwierdzając błąd w postaci braku rozpatrzenia jednego z zarzutów podnoszonych przez Pollenę. Jednocześnie NSA stwierdził, że słowo „dzidzius” pełni w znaku towarowym „Cleanic dzidzius” funkcję informacyjną i nie zachodzi prawdopodobieństwo wprowadzenia w błąd odbiorców przeciwstawionych znaków towarowych. WSA w dniu 23 maja 2014 r. ponownie oddalił skargę Polleny jako pozbawioną podstaw. Pollena zaskarżyła wyrok do NSA. Na rozprawie w dniu 7 czerwca 2016 r. NSA oddalił skargę kasacyjną Polleny w sprawie rejestracji znaku towarowego Cleanic Dzidzius.

Spór z Dramers S.A.

Harper Hygienics S.A. powołując się na uprawnienia ze wspólnotowych znaków towarowych „Kindii” w dniu 2 marca 2012 r. wystąpiła z pozwem przeciwko Dramers S.A. z siedzibą w Rabowicach („Dramers”) o zaniechanie naruszeń prawa z rejestracji tychże znaków polegających m.in. na umieszczaniu przez Dramers na opakowaniach proszków do prania, żelów do prania i płynów do płukania tkanin oznaczeń „Kindy” oraz „Kindy Love”. Dramers wniósł o oddalenie powództwa, a także wystąpił przeciwko Spółce z powództwem wzajemnym o unieważnienie obu znaków towarowych „Kindii”. Sąd Okręgowy w Warszawie oddalił powództwo Spółki oraz oddalił powództwo wzajemne Dramers (powództwo wzajemne przeciwko Spółce jest prawomocnie oddalone). Spółka wniosła apelację w zakresie powództwa głównego (o zaniechanie naruszeń), która została oddalona. W dniu 16 grudnia 2013 r. Spółka wniosła skargę kasacyjną do Sądu Najwyższego. W dniu 11 lutego 2015 r. Sąd Najwyższy rozpoznał skargę kasacyjną Harper Hygienics, uwzględnił ją i przekazał sprawę do ponownego rozpoznania przez Sąd Apelacyjny w Warszawie. Wyrokiem z dnia 9 lipca 2015 r. Sąd Apelacyjny w Warszawie uwzględnił roszczenia Spółki w odniesieniu do oznaczenia „Kindy”. Po doręczeniu pisemnego uzasadnienia wyroku Spółka nie wniosła skargi kasacyjnej co do oddalonych roszczeń dotyczących oznaczenia „Kindy Love”.

Poza wyżej wymienionymi sporami względem Spółki dominującej i podmiotów od niej zależnych w trzecim kwartale 2016 r. nie toczyły się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego ani organami administracji publicznej postępowania dotyczące zobowiązań lub wiarygodności Spółki dominującej i podmiotów od niej zależnych dominującej i podmiotów od niej zależnych, których pojedyncza lub łączna wartość stanowi co najmniej 10% kapitałów własnych Harper Hygienics S.A. Takie postępowania nie zostały także wszczęte do dnia publikacji raportu.

3.7. Informacje o zawarciu przez emitenta lub jednostkę od niego zależną jednej lub wielu transakcji z podmiotami powiązаныmi, jeżeli pojedynczo lub łącznie są one istotne i zostały zawarte na innych warunkach niż rynkowe

W trzecim kwartale 2016 r. nie została zawarta przez Spółkę dominującą lub jednostki zależne jedna lub wiele transakcji z podmiotami powiązаныmi, które pojedynczo lub łącznie są istotne i zostały zawarte na innych warunkach niż rynkowe.

3.8. Informacje o udzielonych poręczeniach kredytu lub pożyczki oraz udzielonych gwarancjach

W trzecim kwartale 2016 roku Spółka dominująca ani żadna spółka zależna nie udzielała poręczeń kredytu lub pożyczki ani też nie udzielała gwarancji łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce zależnej od tego podmiotu, jeśli łącznie wartość istniejących poręczeń lub gwarancji stanowi równowartość co najmniej 10% kapitałów własnych Spółki dominującej.

3.9. Inne informacje, które zdaniem Harper Hygienics S.A. są istotne dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego i ich zmian, oraz informacje, które są istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań przez Grupę Kapitałową Harper Hygienics S.A.

Analizę wskaźników rentowności za trzeci kwartał oraz płynności przedstawiono poniżej.

Tabela 9. Wybrane wskaźniki finansowe Grupy Kapitałowej

podstawowe wskaźniki rentowności	30.09.2016	30.09.2015	zmiana w p.p. 2016/2015
	%	%	
rentowność sprzedaży brutto	25,1%	29,9%	-4,8
rentowność zysku operacyjnego	0,3%	1,2%	-1,0
rentowność netto	-1,5%	-1,8%	0,3
rentowność EBITDA	6,5%	6,4%	0,2
stopa zwrotu z aktywów (ROA)	-1,0%	-1,0%	0,0
stopa zwrotu z kapitałów własnych (ROE)	-2,8%	-3,1%	0,3

stopa zwrotu z aktywów (ROA): wynik finansowy netto / suma bilansowa
stopa zwrotu z kapitałów własnych (ROE): wynik finansowy netto / kapitał własny

W pierwszym i drugim kwartale 2016 r. poziom rentowności sprzedaży brutto utrzymał się na poziomie powyżej 24%, w trzecim kwartale rentowność wyniosła 25%. Jest to poziom niższy w porównaniu do około 30% w tych samych okresach roku ubiegłego. Niższy poziom rentowności odzwierciedla amortyzację linii Arvell po jej uprzednim przyjęciu do użytkowania w grudniu 2015 roku, co zwiększa niekasowe koszty wytworzenia wyrobów chusteczkowych. Realizacja zakupów surowców przebiegała przy nieznacznie wyższych cenach włókniń w porównaniu do tego poprzedniego kwartału oraz przy stabilnych kosztach celulozy i wyczesów. Rentowności zysku operacyjnego i EBITDA są na poziomach zbliżonych do roku ubiegłego.

podstawowe wskaźniki płynności	30.09.2016	31.12.2015	zmiana % 2016/2015
	%	%	
płynność bieżąca	0,55	0,40	39%
płynność szybka	0,34	0,25	32%
dług netto	89 573	84 895	6%

płynność bieżąca: aktywa obrotowe/zobowiązania krótkoterminowe
płynność szybka: (aktywa obrotowe – zapasy)/zobowiązania krótkoterminowe
dług netto: zobowiązania finansowe minus środki pieniężne

Wskaźniki płynności bieżącej i szybkiej poprawiły się w porównaniu ze stanem na koniec roku 2015, wzrosło natomiast saldo długu netto. Na 30 września 2016 wskaźniki finansowe wymagane umową kredytową są spełnione.

Analizując potrzeby płynnościowe Grupy na najbliższe okresy Zarząd prowadzi z bankiem kredytującym rozmowy w celu odpowiedniego dostosowania harmonogramu spłat rat kredytu. Równocześnie kontynuowany jest proces pozyskania inwestora strategicznego.

podstawowe wskaźniki zadłużenia	30.09.2016	31.12.2015	zmiana pp 2016/2015
	%	%	
wskaźnik ogólnego zadłużenia	64%	65%	-1
wskaźnik zadłużenia długoterminowego	22%	3%	19

wskaźnik ogólnego zadłużenia: zobowiązania ogółem/pasywa ogółem
wskaźnik zadłużenia długoterminowego: zobowiązania długoterminowe/pasywa ogółem

3.10. Wskazanie czynników, które w ocenie Harper Hygienics S.A. oraz jej Grupy Kapitałowej będą miały wpływ na osiągnięte przez nich wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału

Według stanu na dzień publikacji niniejszego raportu, Zarząd Grupy Harper Hygienics S.A. spodziewa się lekkiego wzrostu ceny wyczesów bawełnianych oraz polipropylenu do końca roku 2016 natomiast pozostałe ceny surowców lub składników głównych surowców utrzymują się na stałym poziomie.

Pomimo tej stabilnej, z punktu widzenia Grupy, relacji pomiędzy popytem a podażą nie można wykluczyć prób spekulacyjnego wpływania na cenę bawełny. Dodatkowo niepewna sytuacja polityczna w Turcji może wpłynąć na przyszłe ceny wyczesów bawełnianych. Ewentualne wystąpienie tych zmian jest trudne do przewidzenia.

W pozostałych obszarach surowcowych Zarząd nie przewiduje znaczących zmian, w szczególności ze względu na mniejszy udział innych surowców w koszcie wytworzenia.

Jednocześnie należy zwrócić uwagę, że ogólna sytuacja makroekonomiczna Europy, a w konsekwencji Polski i innych krajów do których eksportuje swoje wyroby Grupa, może mieć bezpośredni wpływ na siłę nabywczą konsumentów, wpływając w efekcie na wielkość popytu na dobra konsumpcyjne, w tym na produkty oferowane przez Grupę Kapitałową Harper Hygienics S.A.

Grupa wdrożyła działania, mające na celu utrzymanie swojej wysokiej pozycji rynkowej w Rosji i Ukrainie pomimo istotnie gorszej sytuacji gospodarczej w tych krajach. Grupa ubezpiecza należności od głównych dystrybutorów w Europie Wschodniej a równocześnie stopniowo wprowadziła rozliczenia w formie przedpłaty.

Równocześnie Grupa kontynuuje działania zmierzające do aktywizacji sprzedaży na innych rynkach eksportowych, w tym w Europie Zachodniej oraz krajach Afryki Północnej i Wschodniej. W efekcie prowadzonych działań spodziewany jest stopniowy wzrost udziału tych rynków w przychodach ogółem i zniwelowanie ubytku sprzedaży spowodowanego sytuacją na rynku rosyjskim i ukraińskim.

Grupa Kapitałowa w ramach prowadzonej działalności dokonuje rozliczeń w walutach obcych. Związane jest to z jednej strony z uzyskiwaniem przez Grupę Kapitałową wpływów ze sprzedaży zagranicznej, z drugiej strony – z koniecznością ponoszenia przez Grupę wydatków na zakup maszyn i surowców poza granicami Polski. Podstawową walutą do rozliczeń tego typu dokonywanych przez Grupę Kapitałową jest Euro. Ponadto, w związku z realizacją planów ekspansji zagranicznej, Grupa Harper Hygienics oczekuje zwiększenia sprzedaży eksportowej i uzyskiwania większych wpływów w walutach obcych (w tym w Euro). Znacząca zmiana kursu PLN/EUR mogłaby mieć wpływ na wyniki osiągnięte przez Grupę, pomimo znacznego zrównoważenia wpływów i wypływów realizowanych w walutach obcych, głównie w Euro.

Mińsk Mazowiecki, dnia 14 listopada 2016 r.

Robert Neymann
Prezes Zarządu

Agnieszka Masłowska
Dyrektor Finansowy -
Członek Zarządu