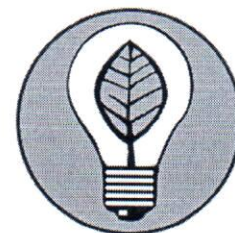


APANET



Sprawozdanie Zarządu z działalności

APANET S.A.

za okres od 01.01.2015 do 31.12.2015

Wrocław, 24 maja 2016 r.

1. Charakterystyka Spółki

1.1. Informacje podstawowe

1.1.1. Dane jednostki

Nazwa:	APANET Spółka Akcyjna
Nazwa skrócona:	APANET S.A.
Adres siedziby:	Ul. Św. Antoniego 7, 50-073 Wrocław
REGON:	021806445
NIP:	8971780588
KRS:	0000409213
Sąd rejestrowy:	Sąd Rejonowy dla Wrocławia-Fabrycznej we Wrocławiu VI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
Tel:	+ 48 (71) 783 29 30
Fax:	+ 48 (71) 783 29 31
Adres strony internetowej:	www.apanet.pl
Adres poczty elektronicznej:	apanet@apanet.pl

Spółka APANET S.A. (zwana dalej „APANET” lub „Spółka”) została utworzona na mocy aktu zawiązania Spółki zawartego w dniu 8 grudnia 2011 r.

W dniu 24 stycznia 2012 r. Sąd Rejonowy dla Wrocławia-Fabrycznej we Wrocławiu, VI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego wydał postanowienie o wpisie spółki APANET S.A. do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000409213. Czas trwania Spółki jest nieograniczony.

Spółka działa na podstawie Umowy Spółki oraz przepisów Kodeksu spółek handlowych (Dz. U. z 2000 r., Nr 94, poz. 1037, z późn. zm.).

1.1.2. Struktura akcjonariatu oraz struktura głosów na Walnym Zgromadzeniu

Na dzień 31 grudnia 2015 roku kapitał zakładowy Spółki wynosił 325.000,00 zł (słownie: trzysta dwadzieścia pięć tysięcy złotych) i dzielił się na 3.250.000 (słownie: trzy miliony dwieście pięćdziesiąt tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela o wartości nominalnej 0,10 zł (słownie: dziesięć groszy) każdy.

Na dzień 31 grudnia 2015 r. struktura akcjonariatu oraz struktura głosów na Walnym Zgromadzeniu APANET prezentowała się następująco:

Akcjonariusz	Seria akcji	Liczba akcji	Liczba głosów	Udział w kapitale zakładowym	Udział w ogólnej liczbie głosów
Piotr Leszczyński	A, B	1.300.000	1.300.000	40,00%	40,00%
Andrzej Lis	A, B	1.300.000	1.300.000	40,00%	40,00%
Free float	C, B, D	650.000	650.000	20,00%	20,00%
Suma	A, B, C, D	3.250.000	3.250.000	100,00%	100,00%

Od dnia 31 grudnia 2015 r. do dnia, na który sporządzone zostało niniejsze sprawozdanie, w strukturze akcjonariatu Spółki nie zaszły żadne istotne zmiany.

1.1.3. Zarząd Spółki

W roku obrotowym 2015 w skład Zarządu Spółki wchodziły następujące osoby:

- Piotr Leszczyński – Prezes Zarządu,
- Andrzej Lis – Wiceprezes Zarządu.

Od dnia zakończenia roku obrotowego do dnia sporządzenia niniejszego Sprawozdania w składzie Zarządu Spółki zaszły następujące zmiany:

- z dniem 2 marca 2016 r. z pełnienia funkcji Prezesa Zarządu Spółki zrezygnował Pan Piotr Leszczyński,
- z dniem 3 marca 2016 r. Rada Nadzorcza Spółki powołała dotychczasowego Wiceprezesa Spółki, Pana Andrzeja Lisa, do pełnienia funkcji Prezesa Zarządu.

W związku z powyższym skład Zarządu Spółki na dzień sporządzenia niniejszego Sprawozdania jest następujący:

- Andrzej Lis – Prezes Zarządu.

1.1.4. Rada Nadzorcza Spółki

W roku obrotowym 2015 w skład Rady Nadzorczej Spółki wchodziły następujące osoby:

- Katarzyna Leszczyńska – Przewodnicząca Rady Nadzorczej,
- Jerzy Leszczyński – Członek Rady Nadzorczej,
- Anna Gardiasz – Członek Rady Nadzorczej,
- Dariusz Zych – Członek Rady Nadzorczej,
- Damian Gorzawski – Członek Rady Nadzorczej,
- Marcin Borowiec – Członek Rady Nadzorczej,
- Jan Lis – Członek Rady Nadzorczej.

Od dnia zakończenia roku obrotowego do dnia sporządzenia niniejszego Sprawozdania w składzie Zarządu Spółki zaszły następujące zmiany:

- z dniem 2 marca 2016 r. z pełnienia funkcji Przewodniczącej Rady Nadzorczej zrezygnowała Pani Katarzyna Leszczyńska,
- z dniem 3 marca 2016 r. pozostali Członkowie Rady Nadzorczej w trybie kooptacji powołali nowego Członka Rady Nadzorczej w osobie Pana Macieja Górskiego,
- z dniem 3 marca 2016 r. Członkowie Rady Nadzorczej dokonali wyboru nowej Przewodniczącej Rady Nadzorczej w osobie Pani Anny Gardiasz oraz nowego Wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej w osobie Pana Marcina Borowiec.

W związku z powyższym skład Rady Nadzorczej Spółki na dzień sporządzenia niniejszego Sprawozdania jest następujący:

- Anna Gardiasz – Przewodnicząca Rady Nadzorczej,
- Marcin Borowiec – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej,
- Jerzy Leszczyński – Członek Rady Nadzorczej,
- Jan Lis – Członek Rady Nadzorczej,
- Maciej Górski – Członek Rady Nadzorczej.

1.2. Zakres działalności

APANET S.A. działa na rynku cleantech, skupiając swoją działalność w branży systemów sterowania i kontroli zużycia mediów. Spółka tworzy Grupę Kapitałową, w której skład obok APANET S.A. wchodzi spółka zależna APANET Green System sp. z o.o.

Na dzień sporządzenia sprawozdania z działalności Zarządu Spółki, działalność APANET S.A. obejmuje finansowanie, nadzór oraz kontrolę spółki zależnej, a także koordynację strategii rozwoju całej Grupy Kapitałowej, którą tworzy wraz z spółką zależną APANET Green System sp. z o.o., w której Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym oraz 100,00% głosów na walnym zgromadzeniu wspólników. Działalność Spółki zależnej obejmuje koordynację działalności Grupy na poziomie operacyjnym poprzez dostarczanie rozwiązań z zakresu sterowania oświetleniem

inteligentne sterowanie oświetleniem dróg, miejsc publicznych oraz obszarów przemysłowych. Inteligentny system sterowania ma zastosowanie wszędzie tam, gdzie funkcjonują sieci oświetlenia elektrycznego niezależnie od ich rozpiętości, czy elementów z jakich składają się poszczególne lampy.

2. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki, jakie nastąpiły w okresie obrotowym, a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego

W 2015 roku Spółka realizowała strategię rozwoju związaną z wzmocnieniem potencjału sprzedażowego Grupy Kapitałowej oraz rozwojem i ochroną oferowanych rozwiązań. W trakcie ubiegłego przez Spółkę podejmowane były wzmożone działania związane z zakończeniem procesu uzyskiwania patentu na wynalazek pt. „Sposób sterowania strumieniem świetlnym źródła światła oraz układ do sterowania strumieniem świetlnym źródła światła”. Decyzją Urzędu Patentowego RP z dnia 15 marca 2016 r. – ta więc już po zakończeniu okresu obrotowego – Spółce udzielona została ochrona patentowa dla ww. wynalazku.

W działalność Spółki istotny nacisk położony został na realizowane działania sprzedażowe. W 2015 r. pozyskane zostały 4 duże kontrakty na wdrożenia rozwiązań Spółki, które operacyjnie realizowane były poprzez Spółkę zależną, ponadto zrealizowany został szereg pomniejszych instalacji o charakterze testowym i pilotażowym (w tym w krajach zagranicznych), docelowo mających prowadzić do zawarcia większych kontraktów.

W lutym 2015 r. Spółka nawiązała współpracę o charakterze ramowym z Orange Polska S.A., której celem miało być stworzenie nowych rozwiązań przeznaczonych do sterowania systemami oświetlenia. Do dnia sporządzenia niniejszego Sprawozdania w toku współpracy nie powstały żadne innowacyjne produkty, ponieważ działania Grupy zostały skoncentrowane na wejściu ze swoją ofertą na rynek Stanów Zjednoczonych. W ub. r. nawiązano również partnerstwo z SunVIEW LED LLC, dzięki któremu Spółka znacząco zbliżyła się do realizacji strategicznego celu jakim jest wejście na rynek

amerykański, dający duże lepsze perspektywy pod względem możliwości generowania przychodów oraz kreowania wysokich marż na produktach i usługach.

W ramach realizacji strategicznego celu wejścia na rynek Stanów Zjednoczonych, w dniu 15 września ub. r. podpisany został list intencyjny z podmiotem prawa amerykańskiego SunView LED, LLC. Partnerstwo obejmuje wzajemne wsparcie handlowe i marketingowe w procesie pozyskiwania kontraktów oraz sprzedaży oferowanych rozwiązań z zakresu racjonalnego zarządzania energią. Ponadto w jego ramach opracowane mają zostać nowe rozwiązania optymalizujące zużycie energii zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz budynków, co w znaczący sposób rozszerzy zakres oferowanych przez Grupę usług (dotychczas skoncentrowanej wyłącznie na oświetleniu zewnętrznym). Na początku 2016 r. pomiędzy Spółką zależną, SunView LED, a renomowanym producentem odzieży ze Stanów Zjednoczonych, podpisany został list intencyjny w zakresie modernizacji systemu oświetlenia na terenie centrum dystrybucyjnego tego producenta. Na dzień publikacji niniejszego sprawozdania Spółka zależna nie otrzymała jeszcze zamówienia na realizację projektu, jednak prowadzone są prace przygotowawcze zarówno po stronie amerykańskiej jak i w Spółce zależnej. Rozpoczęcie realizacji projektu planowane jest na III kw. 2016 r.

Ponadto działalność Zarządu koncentrowała się nad procesem wprowadzenia do alternatywnego systemu obrotu akcji serii A i B Spółki, sfinalizowanego wraz z wyznaczeniem na dzień 6 października 2015 r. pierwszego dnia ww. akcji W związku z powyższym, aktualnie w obrocie na rynku NewConnect znajdują się wszystkie akcje Spółki.

Zgodnie z komunikatem Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie SA z dnia 29 marca 2016 r. akcje Spółki notowane w Alternatywnym Systemie Obrotu zakwalifikowane zostały do segmentu NC LEAD. Jest to istotne dla nas wydarzenie i ważna informacja dla akcjonariuszy, gdyż kwalifikacja do segmentu NC LEAD wskazuje na przestrzeganie przez Zarząd obowiązków informacyjnych wynikających z przepisów obowiązujących w Alternatywnym Systemie Obrotu, a także świadczy o spełnieniu kryteriów płynności notowanych instrumentów finansowych.

W dniu 2 marca 2016 r. Pan Piotr Leszczyński, złożył rezygnację z pełnienia powierzonej mu funkcji Prezesa Zarządu. Swoją decyzję Pan Piotr Leszczyński umotywował faktem, iż jego dotychczasowa kariera zawodowa związana była z przedsięwzięciami na początkowym etapie rozwoju, który Spółka ma już za sobą. W związku z rezygnacją Pana Piotra Leszczyńskiego, Rada Nadzorcza Emitenta powołała dotychczasowego Wiceprezesa Zarządu Spółki, Pana Andrzeja Lisa, na funkcję Prezesa Zarządu Spółki. Ponadto z pełnienia funkcji Członka Rady Nadzorczej złożyła Pani Katarzyna Leszczyńska, w miejsce której pozostali Członkowie Rady Nadzorczej – w trybie kooptacji – powołali Pana Macieja Górskiego.

3. Przewidywany rozwój Spółki

Podjęte w 2015 r. działania są efektem konsekwentnej realizacji przyjętej przez Spółkę strategii rozwoju dla Grupy Kapitałowej APANET na lata 2014 - 2016 r., która kontynuowana będzie w latach kolejnych.



W przyjętej strategii rozwoju Grupa zakłada znaczące zwiększenie sprzedaży w kraju oraz zagranicą. Ponadto Grupa zamierza wprowadzić do oferty nowe usługi. Przedmiotowe działania zostaną osiągnięte poprzez realizację następujących celów:

- I.* Rozbudowa działu sprzedaży krajowej,
- II.* Stworzenie działu sprzedaży zagranicznej,
- III.* Budowa zespołu ds. projektów w formule ESCO,
- IV.* Rozbudowa działu produkcji,
- V.* Stworzenie działu obsługi istniejących instalacji.

I. Rozbudowa działu sprzedaży krajowej

W odpowiedzi na znaczący wzrost zainteresowania rynkiem sterowania oświetleniem w Polsce, Grupa dostrzega potrzebę zatrudnienia grupy specjalistów zajmujących się obsługą kluczowych klientów. Osoby te będą pracowały w zakresie edukowania potencjalnych klientów, jak również utrzymania dobrych relacji z klientami, tak aby w momencie pojawienia się możliwości finansowych na realizację projektu modernizacji oświetlenia, zespół nawiązał relację biznesową z potencjalnym klientem. Dział handlowy odpowiedzialny będzie również za wsparcie w okresie realizacji projektów i reprezentowanie firmy podczas całego procesu. Osoby wchodzące w skład działu sprzedaży krajowej odpowiedzialne będą za kontakty z firmami partnerskimi z podległego im regionu Polski.

II. Stworzenie działu sprzedaży zagranicznej

Grupa podejmie działania celem stworzenia działu sprzedaży zagranicznej. Handlowcy zagraniczni będą mieli za zadanie uczestniczenia we wszelkiego rodzaju spotkaniach, konferencjach i promocji rozwiązań Grupy głównie na rynku Unii Europejskiej, a także na rynku globalnym. APANET dostrzega spore zainteresowanie swoich rozwiązań, bez większej aktywności marketingowej na rynkach zagranicznych, wśród klientów z Unii Europejskiej, w związku z tym utworzenie działu sprzedaży zagranicznej powinno skutkować otrzymywaniem zleceń od państw członkowskich. Osoby z tego zespołu będą miały za zadanie edukować znaczących klientów, monitorować aktualnie realizowane projekty oraz przybliżyć ofertę Grupy znaczącym klientom. Ważnym zadaniem tego zespołu będzie również pozyskiwanie partnerskich instalatorsko-handlowych przedsiębiorstw zagranicznych.

III. Budowa zespołu ds. projektów w formule ESCO

Grupa Kapitałowa APANET planuje wprowadzenie usługi finansowania inwestycji w formule ESCO, co będzie się wiązało z utworzeniem zespołu zajmującego się tego typu finansowaniem oraz pozyskiwaniem funduszy na projekty modernizacji oświetlenia. Zespół będzie mieć za zadanie przeprowadzenie pilotażowych projektów w formule finansowania z oszczędności, co będzie wymagać dużego wkładu pracy prawniczej, a także analizowanie potencjalnych możliwości finansowania projektów. W późniejszym etapie rozwoju zespół ten ma uczestniczyć w projektach poprzez wsparcie realizacji oraz ich rozliczanie, tak aby zostały spełnione wszystkie wymogi prawno-formalne nakładane na projekty partnerstwa publiczno-prywatnego. Zarząd nie wyklucza, iż w miejsce powołania zespołu ds. projektów w formule ESCO, utworzy Spółkę zależną w ramach Grupy Kapitałowej, która zajmie się w/w zadaniami.

IV. Rozbudowa działu produkcji

W przypadku zwiększenia ilości zamówień w ramach pozytywnych rezultatów prowadzonych ww. celów strategicznych odnośnie pozyskania nowych klientów, może pojawić się potrzeba zwiększenia zdolności produkcyjnych Grupy. W związku z tym, Zarząd Emitenta przewiduje rozbudowę działu produkcji, w dalszej perspektywie zakłada również potrzebę zakupu parku maszynowego, jednak dopiero w sytuacji zapewnienia opłacalnych, dla istnienia własnego parku maszynowego, poziomów produkcji.

V. Stworzenie działu obsługi istniejących instalacji

Dział ten będzie odpowiedzialny za usługowe zarządzanie sieciami oświetlenia ulic dla wszystkich klientów Grupy, którzy zechcą przekazać dostęp do systemu zarządzania siecią, zarządzania poziomami mocy lamp, zarządzania serwisem i zdalne dysponowanie zespołami serwisowymi. Współpraca ta opierałaby się na podpisywaniu umów serwisowych w poszczególnych rejonach kraju. Uzyskane w ten sposób opłaty za obsługę instalacji stanowiłyby regularne źródło przychodów dla Grupy, przy wykorzystaniu zastosowaniu łatwego systemu do centralnego zarządzania, umożliwiającego tworzenie podsystemów. Grupa ograniczyłaby w ten sposób koszty związane z zatrudnianiem dużego zespołu ludzi.

Realizacja pierwszych trzech punktów odbywa się w ciągły sposób, dzięki czemu Grupa dostosowuje zdolność operacyjną do aktualnego potencjału. Z uwagi na rosnącą ilość i wielkość zamówień, Grupa wdraża realizację punktu nr 5 strategii m.in. poprzez rekrutację do działu technicznego. Realizacja celu czwartego uzależniona jest od zapewnienia opłacalnych dla istnienia własnego parku maszynowego poziomów produkcji.

4. Aktualna sytuacja finansowa

Spółka w 2015 roku obrotowym wykazała przychody netto ze sprzedaży w kwocie 405.000,00 zł, wynikających z prac programistycznych świadczonych przez APANET S.A. na rzecz APANET Green System sp. z o.o. Oznacza to wzrost w tym aspekcie, ponieważ w 2014 r. Spółka nie wykazała żadnych przychodów netto ze sprzedaży.

Spółka zakończyła 2015 rok obrotowy wynikiem netto na poziomie 96.818,08 zł, co w porównaniu do -181.072,86 zł straty netto wykazanej w 2014 roku obrotowym świadczy o znaczącej poprawie w zakresie osiągniętego wyniku netto.

Bilans Spółki po stronie aktywów i pasywów na dzień 31 grudnia 2015 r. wskazywał wartość 1.097.472,79 co oznacza przyrost sumy bilansowej o 25,3% w porównaniu do ubiegłego roku.

Na dzień 31 grudnia 2015 r. kapitały własne Spółki wynosiły 940.047,03 tys. zł., oznacza to wzrost o 11,5% względem roku poprzedniego.

W opinii Zarządu aktualne wyniki finansowe Spółki, wszystkim tym przede wszystkim osiągnięcie dodatniego wyniku netto, świadczą o znaczącej poprawie kondycji finansowej.

5. Czynniki ryzyka związane z działalnością Spółki

Ryzyko związane z celami strategicznymi

Grupa Kapitałowa APANET S.A. w swojej strategii rozwoju zakłada zwiększenie sprzedaży w kraju oraz zagranicą. Ponadto Grupa zamierza wprowadzić do oferty nowe usługi, a także zwiększyć swoje zdolności wytwórcze. Strategia ta realizowana jest w latach 2014-2016. Grupa skupia się przede wszystkim na: rozbudowie i budowie dwóch działów handlowych, budowie zespołu ds. projektów w formule ESCO¹, rozbudowie działu produkcji oraz stworzeniu działu obsługi istniejących instalacji. Realizacja założeń strategii rozwoju Grupy w dużym stopniu uzależniona jest od zdolności Grupy do adaptacji warunków branży inteligentnego zarządzania oświetleniem, w ramach której Grupa prowadzi działalność. Branża ta odznacza się specyficznymi warunkami działalności, które mogą zostać zakłócone poprzez obniżenie cen energii (co spowoduje spadek opłacalności inwestycji w inteligentne zarządzanie oświetleniem) oraz brakiem dofinansowań z Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej na projekty związane z modernizacją oświetlenia. Działania Grupy, które okażą się nietrafne w wyniku złej oceny otoczenia rynkowego, bądź nieumiejętnego dostosowania się do zmiennych warunków tego otoczenia, mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansowo-majątkową oraz na wyniki Grupy Kapitałowej. Istnieje zatem ryzyko nieosiągnięcia części lub wszystkich założonych celów strategicznych. W związku z tym przychody i zyski osiągnięte w przyszłości przez Grupę zależą od jej zdolności do skutecznej realizacji opracowanej długoterminowej strategii.

Grupa Kapitałowa redukuje przedmiotowe ryzyko odnoszące się do realizacji planowanych projektów poprzez gruntowne analizy wykonalności, a także budżetowanie kosztów wykonania w oparciu o doświadczenia bieżąco realizowanych przedsięwzięć. Ponadto w celu ograniczenia ryzyka celów strategicznych, Zarząd na bieżąco analizuje czynniki mogące mieć potencjalnie niekorzystny wpływ na działalność i wyniki Grupy, a w razie potrzeby podejmuje niezbędne decyzje i działania.

Ryzyko związane z prowadzeniem działalności operacyjnej przez spółkę zależną

Na dzień sporządzenia niniejszego Sprawozdania z działalności Grupy Kapitałowej działalność Spółki dominującej obejmuje finansowanie, nadzór oraz kontrolę spółki zależnej, a także koordynację strategii rozwoju całej Grupy. Spółka zależna APANET Green System sp.z o.o. zajmuje się prowadzeniem działalności operacyjnej Grupy i dostarcza gotowe rozwiązania umożliwiające inteligentne sterowanie oświetleniem dróg, miejsc publicznych oraz obszarów przemysłowych. Z uwagi na określoną strukturę organizacyjną Grupy Kapitałowej istnieje ryzyko zbycia lub wydzierżawienia przedsiębiorstwa Spółki zależnej lub zorganizowanej części przedsiębiorstwa Spółki zależnej. W takim wypadku określona działalność operacyjna nie byłaby prowadzona w ramach Grupy Kapitałowej APANET S.A.

W zakresie minimalizacji przedmiotowego ryzyka należy wskazać, iż zgodnie z §13 ust. 1 pkt s) Statutu Spółki dominującej, przekazano do kompetencji Walnego Zgromadzenia Spółki "wyrażenie zgody na zbycie lub wydzierżawienie przedsiębiorstwa spółki zależnej od Spółki lub zorganizowanej części przedsiębiorstwa spółki zależnej od Spółki oraz ustanowienie na nich ograniczonego prawa

¹Energy Service Company – przedsiębiorstwo zarabiające na projektach mających na celu zmniejszenie zużycia energii, głównie poprzez wyłożenie środków na inwestycje w zamian za przychody stanowiące redukcję części kosztów

rzeczowego". Podjęcie uchwały w przedmiotowej sprawie wymagać będzie głosowania za uchwałą co najmniej 90% głosów obecnych na Walnym Zgromadzeniu. Ponadto Zarząd deklaruje zachowanie określonej struktury organizacyjnej Grupy Kapitałowej, przy czym nie wyklucza się tworzenia kolejnych spółek zależnych w ramach realizacji strategii rozwoju, w tym w zakresie budowy zespołu ds. projektów w formule ESCO. Warty podkreślenia jest również fakt, iż Pan Andrzej Lis (Prezes Zarządu Spółki dominującej) pełni jednocześnie funkcję Prezesa Zarządu Spółki zależnej.

Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych odbiorców

Aktualnie Grupa nie posiada licznego grona odbiorców, tak więc istnieje silne ryzyko uzależnienia od głównych klientów. Głównymi odbiorcami rozwiązań Grupy są jednostki samorządu terytorialnego lub podległe im instytucje, wykonawcy inwestycji infrastrukturalnych oraz podmioty prywatne zarządzające sieciami oświetlenia. Współpraca z ww. podmiotami jest często incydentalna i wiąże się z realizacją większych projektów, dlatego też utrata jednego czy dwóch odbiorców może mieć istotne zagrożenie dla działalności gospodarczej Grupy.

Ryzyko związane z niespłacalnością należności przez odbiorców

Umowy zawierane przez podmioty z Grupy z odbiorcami swoich rozwiązań, posiadają precyzyjne ustalenia dotyczące terminów płatności. Istnieje jednak ryzyko, że odbiorca nie dotrzyma ustalonych terminów. Wystąpienie powyższych ryzyk może skutkować ograniczeniem płynności finansowej Grupy, co może mieć wpływ na jej sytuację finansową. Grupa minimalizuje wspomniane ryzyko, poprzez stałe monitorowanie terminowości spływania należności.

Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców

Grupa prowadzi działalność polegającą na dostarczaniu sprzętu i oprogramowania w zakresie inteligentnego sterowania oświetleniem, dlatego też niezbędna jest współpraca z producentami sprzętu i twórcami oprogramowania, m.in. Echelon Corp., będącym największym na świecie dostawcą technologii komunikacji z użyciem przewodów zasilających LonWorks PLC. Zgodnie z wiedzą Zarządu Spółki dominującej ok. 90% instalacji inteligentnego sterowania oświetleniem na świecie jest realizowana w tym standardzie, w związku z tym nie tylko Grupa, ale wszystkie przedsiębiorstwa działające w branży uzależnione są od monopolistycznej pozycji Echelon Corp. Kolejnym znaczącym dostawcą dla Grupy jest Microchip Technology Inc, firma działająca w obszarze produkcji układów scalonych. Grupa korzysta z wielu układów tego dostawcy, które bezpośrednio nie mogą zostać zastąpione przez produkty innych producentów, przy czym istnieje możliwość przeprojektowania urządzeń tak, aby były one kompatybilne z układami scalonymi innych producentów. W związku z tym, w przypadku utraty ww. dostawców, bieżąca działalność Grupy mogłaby być narażona na przejściowe trudności wynikające z konieczności nawiązania współpracy z nowymi kontrahentami. Ponadto możliwe są okresowe trudności w dostawach chipów czy układów elektronicznych, wynikające np. z trzęsień ziemi w Japonii, które powodują zniszczenia linii produkcyjnych chipów. Jednakże, w opinii Zarządu Spółki niniejsze ryzyko należy ocenić jako niewielkie, a ponadto jest ono minimalizowane każdorazowo gdy tylko jest to możliwe poprzez dokonywanie zakupów u różnych dostawców.

Ryzyko związane z koniunkturą w branży inteligentnego zarządzania oświetleniem

Działalność Grupy w istotnym stopniu uzależniona jest od bieżącej i przyszłej koniunktury w branży inteligentnego zarządzania oświetleniem. Na dzień sporządzenia niniejszego Sprawozdania, zgodnie z

opinią Zarządu oraz zgodnie z analizą otoczenia rynkowego, koniunktura w branży inteligentnego zarządzania oświetleniem jest w okresie stabilnego wzrostu. Wynika to z takich czynników jak: perspektywa wzrostu cen energii, zwiększone zainteresowanie klientów systemami optymalizującymi zużycie energii oraz ogólnoświatowa koncepcja ograniczania emisji CO₂.

Ponadto wskazać należy, iż branża, w której działa Grupa zmagają się z problemami niejasnych przepisów w zakresie realizowania projektów w formule ESCO. Częste zmiany prawne związane z formułą ESCO hamują rozwój branży. Kolejnym istotnym problemem związanym z koniunkturą w branży jest ogłaszanie małej ilości konkursów organizowanych przez NFOŚiGW w zakresie dotacji i pożyczek do wymiany oświetlenia ulicznego. Pierwszy konkurs "System zielonych inwestycji (GIS - Green Investment Scheme). Część 6) SOWA - Energooszczędne oświetlenie uliczne" został ogłoszony 31 grudnia 2012 r., a listy rankingowe przedsięwzięć ostatecznie zakwalifikowanych została ogłoszona 31 marca 2014 r. Tak długi okres przygotowawczy stwarza zagrożenie dla branży, a tym samym dla Grupy Kapitałowej w postaci ograniczenia liczby zamówień. Ponadto skomplikowane procedury związane ze staraniem się o dofinansowanie oraz ciągle zbyt mała świadomość korzyści wynikających ze stosowania rozwiązań tego typu spowodowała, iż z przeznaczonych 160 mln zł na dotacje w ramach programu SOWA, dofinansowanie w tej formie dla wszystkich projektów wyniosło ostatecznie 90,82 mln zł.² Ponadto jedynie 55,06 mln zł (z puli 196 mln zł) przeznaczonych zostało na dofinansowanie w formie pożyczek od NFOŚiGW. Z uwagi na niepełną alokację środków, planowane jest ogłoszenie II edycji konkursu SOWA, jednak NFOŚiGW wstrzymał je do czasu uzgodnienia ostatecznych warunków dofinansowania w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko na lata 2014–2020,³ co również negatywnie wpływa na potencjał rozwoju rynku. W przypadku nasilenia się negatywnych czynników warunkujących sytuację w branży istnieje ryzyko, iż liczba nowych klientów chcących nabyć produkty Grupy ulegnie znaczącemu zmniejszeniu, w związku z czym zakładany przebieg rozwoju Grupy może być utrudniony.

Wskazać należy, iż Grupa nie ma wpływu na wskazane ww. czynniki ryzyka w zakresie koniunktury w branży inteligentnego zarządzania oświetleniem.

Ryzyko związane z procesem produkcji

Z działalnością Grupy związane jest ryzyko zakłóceń procesu produkcji. Może być one wywołane takimi czynnikami jak: błędy ludzkie, wadliwe działanie urządzeń lub systemów, błędy w procedurach czy inne zdarzenia losowe. Grupa podjęła szereg działań zapobiegawczych, aby w maksymalnym stopniu zminimalizować niniejszy czynnik ryzyka. Każde urządzenie w trakcie procesu produkcji przechodzi wiele procesów testowych, które mają wykazać czy funkcjonuje ono prawidłowo. Pozwala to na wykrycie wadliwych urządzeń jeszcze podczas procesu produkcji, dzięki czemu możliwa jest naprawa urządzenia przed zainstalowaniem u klienta. Wskazać należy, iż pomimo stosowania odpowiednich procedur nie da się całkowicie wyeliminować niniejszego czynnika ryzyka.

² Lista rankingowa przedsięwzięć zakwalifikowanych do dofinansowania ze środków zgromadzonych na Rachunku klimatycznym w ramach I konkursu programu priorytetowego „System zielonych inwestycji (GIS – Green Investment Scheme). Część 6) SOWA – Energooszczędne oświetlenia uliczne”, cz. 1, 2, 3.

³ Komunikat Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, strona internetowa NFOŚiGW dn. 12 lutego 2015 r., <http://nfosigw.gov.pl/o-nfosigw/aktualnosci/art,617.html>

Ryzyko związane z zapasami

Działalność Grupy wymaga utrzymywania pewnego poziomu zapasów urządzeń. Wynika to faktu, iż prace formalne i przygotowawcze związane z realizacją instalacji inteligentnego oświetlenia ulic trwają zazwyczaj dłużej niż sam cykl produkcyjny, zatem aby produkcja mogła funkcjonować bez żadnych przestołów, Grupa magazynuje część urządzeń potrzebnych do procesu produkcji. Zapasy nie tracą na wartości lub tracą w sposób minimalny, gdyż cechy funkcjonalne urządzeń pozostają niezmiennie w czasie. Jedynym ryzykiem związanym ze spadkiem wartości zapasów jest zaostrenie konkurencji, która może wymusić obniżkę cen produktów aby utrzymać rentowność przedsiębiorstwa. Należy wskazać, iż wraz ze wzrostem sprzedaży poziom utrzymywanych zapasów urządzeń w magazynie będzie się zwiększał.

Ryzyko związane z wprowadzaniem nowych usług

Grupa opiera plany rozwojowe m. in.: na opracowaniu i wprowadzeniu na rynek nowych usług, które są częścią realizowanej strategii. Jedną z nowych usług będzie oferowanie realizacji instalacji systemu inteligentnego sterowania oświetleniem finansowanego przez Grupę w ramach formuły ESCO. Usługa ta znajduje się w ofercie wielu podmiotów działających w zakresie oszczędności energii elektrycznej i ciepła. Grupa planuje dodatkowo wprowadzenie usługi obsługi istniejących instalacji inteligentnego sterowania oświetleniem obejmującej cały kraj. Jest to usługa, niewprowadzona w takiej skali jeszcze przez żaden podmiot konkurencyjny, co implikuje ryzyko niepowodzenia przy wdrażaniu usługi, która została niesprawdzona w użytku komercyjnym.

Grupa redukuje ryzyko wystąpienia problemów z uruchomieniem nowych usług poprzez przeprowadzanie dla wszystkich pomysłów pełnego studium wykonalności.

Ryzyko związane z czynnikami zewnętrznymi

W zakresie prowadzonej działalności możliwy niekorzystny wpływ na Grupę mogą mieć czynniki zewnętrzne, które są niezależne od Grupy. W obszarze tego ryzyka możliwe jest dostarczenie klientowi wadliwego urządzenia, w wyniku czego klient nie będzie miał możliwości korzystania z systemu zarządzania oświetleniem. Wszystkie urządzenia Grupy objęte są gwarancją, jednak taka sytuacja powoduje opóźnienia w dostępie do zamówionego oprogramowania oraz oświetlenia. Ponadto znaczące dla sprawności zarządzania oświetleniem są możliwe zdarzenia losowe, których Grupa często nie jest w stanie przewidzieć np. awaria nadajnika wi-fi w urządzeniu. Wskutek tego, ryzyko związane z czynnikami zewnętrznymi jest niemożliwe do całkowitego ograniczenia, a konsekwencją ziszczenia się opisywanych sytuacji może być brak możliwości korzystania z urządzenia, co wywołać może niezadowolone klientów lub utratę zaufania do Grupy.

Przedmiotowe ryzyko będzie minimalizowane w przypadku coraz większej sprzedaży produktów, co będzie wiązało się z posiadaniem przez Grupę dużych zapasów urządzeń, a tym samym szybszym procesem gwarancyjnym. Możliwe są także inne zdarzenia losowe, w tym wynikające z działań czynników przyrody, całkowicie niezależne od Grupy.

Ryzyko związane z błędami ludzkimi

Działalność prowadzona przez Grupę charakteryzuje się stosunkowo dużym ryzykiem związanym z błędami ludzkimi. W toku świadczenia usług mogą wystąpić m.in. błędy programistyczne lub pomyłki związane ze złym zaprojektowaniem instalacji inteligentnego zarządzania oświetleniem. Grupa, mając świadomość możliwości zaistnienia tego typu ryzyka, podejmuje niezbędne działania mające na celu sprawdzenie funkcjonowania urządzenia jeszcze przed dostarczeniem go do odbiorcy oraz

uruchomienie testowe po zamontowaniu instalacji. Ponadto na minimalizację możliwości wystąpienia tego rodzaju ryzyka wpływa kilkunastoletnie doświadczenie wypracowane w toku prowadzonej działalności oraz posiadana wykwalifikowana kadra pracownicza.

Ryzyko związane z błędami w procedurach

W działalności Grupy możliwe jest wystąpienie błędów w procedurach pojawiających się w toku prowadzonej działalności. Hipotetyczne sytuacje w przypadku Grupy mogą dotyczyć zamówienia nieodpowiedniej ilości urządzeń, opóźnień w realizacji instalacji lub błędy popełnianie podczas konfiguracji instalacji u klienta.

Niniejszy czynnik ryzyka Grupa minimalizuje poprzez przygotowanie odpowiednich scenariuszy działań w przypadku wystąpienia poszczególnych sytuacji.

Ryzyko związane z utratą zaufania klientów

Produkty dostarczane przez Grupę mogą ulec awarii w trakcie funkcjonowania, przyczyniając się tym samym do niemożliwości ich prawidłowego funkcjonowania. W przypadku zaistnienia nieprzewidzianych zdarzeń lub zawinienia ze strony Grupy skutkującego przerwami w świadczeniu usług, Grupa jest narażona na ryzyko utraty zaufania odbiorców, co jest bardzo ważne biorąc pod uwagę, iż Grupa startuje w wielu przetargach organizowanych przez jednostki samorządu terytorialnego. Utrata zaufania odbiorców może rzutować na niemożność pozyskiwania nowych klientów lub nawet na zmniejszenie ilości obecnie obsługiwanych odbiorców i w istotny sposób wpłynąć na osiągnięte wyniki finansowe Grupy.

Ryzyko to minimalizowane jest m.in. poprzez dbałość o wysoką jakość zarówno urządzeń, systemów jak i bezpośrednich działań marketingowych mających na celu utrzymywanie dobrych relacji z klientami oraz zapewnienie należytego poziomu obsługi przed, w trakcie i po sprzedaży.

Ryzyko związane z karami umownymi

W związku z charakterem prowadzonej działalności istnieje ryzyko wystąpienia roszczeń skierowanych przeciwko Grupie, w tym za niewykonanie usług lub nieterminowe wykonanie usług. Grupa w zawieranych z odbiorcami umowach zobowiązuje się do zapłacenia kar umownych w określonych sytuacjach. Grupa negocjuje stawki indywidualnie do każdej podpisywanej umowy, dlatego wysokość kar może być różnorodna. Ewentualne nałożenie na Grupę Kapitałową kar umownych, może negatywnie wpłynąć na sytuację finansową Grupy. Wspomniane ryzyko jest minimalizowane poprzez wprowadzenie procedury, w ramach której Grupa rozpoczyna proces produkcyjny już w dniu podpisania umowy, dzięki czemu jest w stanie dotrzymać terminów zawartych w umowach. Dodatkowo Grupa kontroluje na bieżąco swoje produkty podczas procesu produkcji tak, aby wyeliminować wszystkie wadliwe urządzenia poprzez ich naprawę jeszcze w fazie produkcji.

Ponadto Grupa w zawieranych umowach umieszcza zapisy umożliwiające obciążenie kontrahenta karą umowną w wyniku niewywiązania się przez niego z warunków umowy. Pomimo podejmowanych każdorazowo działań o charakterze profilaktycznym, Grupa narażona jest na niedotrzymanie warunków umowy przez kontrahenta, w konsekwencji czego rodzi to ryzyko konieczności zaangażowania się w spory prawne, które – nawet w przypadku uznania przez sąd winy kontrahenta i w efekcie zobowiązania go do zapłaty kary umownej – wiążą się z kosztami procesowymi jakie Grupa musiałaby ponieść do czasu rozwiązania sprawy.

Ryzyko związane z konkurencją

Rynek inteligentnego zarządzania oświetleniem w Polsce znajduje się w początkowej fazie rozwoju, odznacza się przy tym relatywnie wysoką dynamiką wzrostu. Kryzys finansowy z 2007 r. oraz polityka Unii Europejskiej odnośnie ochrony środowiska przyczyniły się do rozwoju branży, gdyż zastosowanie ww. systemów pozwala nie tylko na redukcję zużycia energii, lecz także na mniejszą emisję CO₂ do atmosfery. W związku z konkurencją funkcjonującą w branży oraz wczesnym etapem rozwoju rynku, istnieje ryzyko zaostrzenia rywalizacji między konkurentami mogącej zaszkodzić działalności Grupy, co w dalszej perspektywie może wpłynąć na pogorszenie wyników finansowych Grupy i niemożność jej dalszego, dynamicznego rozwoju. Ponadto spotęgowanie konkurencji może w przyszłości wymusić konieczność podjęcia kroków w celu zapewnienia odpowiedniego poziomu sprzedaży, np. poprzez obniżkę cen sprzedawanych produktów bądź organizacją dodatkowych akcji promocyjnych. Działania tego typu mogą wpłynąć na pogorszenie wyników finansowych osiąganym przez Grupę oraz dalszych perspektyw rozwoju. Grupa nie ma wpływu na poziom konkurencji na rynku inteligentnego zarządzania oświetleniem.

Ryzyko związane z najmem powierzchni biurowych

Spółka nie posiada lokali własnych. Lokalizacja, w której umiejscowiona jest siedziba Spółki, użytkowana jest na podstawie zawartej umowy najmu. Istnieje ryzyko zerwania lub nieodnowienia umowy bądź odnowienia umowy na zasadach znacznie odbiegających od zasad obecnych, co może wymusić konieczność zmiany lokalizacji i zawarcia umowy najmu z innym podmiotem, a także może wpłynąć na wzrost kosztów najmu.

W opinii Zarządu Spółki fakt, iż zawarta umowa najmu ma charakter umowy wieloletniej o ustalonych na poziomie rynkowym warunkach najmu jest wystarczający, aby uznać możliwość zrealizowania się powyższego ryzyka za mało prawdopodobną. Nie można jednak wykluczyć ziszczenia się przedmiotowego ryzyka w przyszłości.

Ryzyko odejścia kluczowych członków kierownictwa oraz wykwalifikowanej kadry

Na działalność Grupy duży wpływ wywiera doświadczenie, umiejętności oraz jakość pracy członków zespołu. Grupa nie może zapewnić, że ewentualna utrata któregoś z pracowników o istotnym wpływie na działalność Grupy nie będzie mieć negatywnych konsekwencji na działalność, strategię, sytuację finansową i jej wyniki finansowe. Wraz z odejściem któregoś z istotnych członków zespołu Grupy, mogłaby ona zostać pozbawiona personelu posiadającego wiedzę i doświadczenie z zakresu zarządzania i działalności operacyjnej.

Grupa stara się minimalizować wskazany czynnik ryzyka poprzez kreowanie satysfakcjonujących systemów płacowych, adekwatnych do stopnia doświadczenia i poziomu kwalifikacji pracowników. Celem zabezpieczenia się przed negatywnymi skutkami odejścia którejkolwiek z ww. osób Grupa podejmuje działania: wewnętrzne (redundancja wiedzy i umiejętności dotyczących kluczowych dla firmy zagadnień) i zewnętrzne (poprzez aktywne uczestnictwo na rynku pracy, celem szybkiego zasilenia kadr). Ryzyko to minimalizowane jest także przez fakt, iż Andrzej Lis (Prezes Zarządu Spółki) posiada istotny pakiet akcji Spółki dominującej i deklaruje on chęć dalszego zaangażowania w rozwój Grupy Kapitałowej APANET S.A.

Ryzyko walutowe

Na dzień sporządzenia niniejszego Sprawozdania Grupa eksportuje część swoich produktów za granicę Polski. Każda umowa eksportowa jest rozliczana w walucie EUR. Ewentualny wzrost/spadek kursu



waluty EUR może mieć pozytywny/negatywny wpływ na wielkość należności wynikających z umowy sprzedaży, co w dalszej kolejności może wpłynąć na osiągnięte wyniki finansowe w przyszłości.

Dodatkowo Grupa importuje część komponentów produkcyjnych z zagranicy. Faktury zakupu otrzymywane przez Grupę za importowane towary są rozliczane w EUR oraz USD. Ewentualny wzrost/spadek kursu walut może mieć negatywny/pozytywny wpływ na wielkość zobowiązań wynikających z umowy kupna, co w dalszej kolejności może wpłynąć na osiągnięte wyniki finansowe w przyszłości.

Grupa nie zabezpiecza się przed ryzykiem kursowym, a jedynie w celu uniknięcia niekorzystnego wpływu kursów walutowych na osiągnięte wyniki finansowe, prowadzi stały monitoring wielkości eksportu narażonego na ryzyko kursu walutowego.

Ryzyko stóp procentowych

Na dzień sporządzenia niniejszego Sprawozdania podmioty z Grupy Kapitałowej nie korzystały z żadnych form finansowania obcego w postaci kredytów czy pożyczek. Nie można jednak wykluczyć, iż w celu poszerzenia działalności podmioty te w okresie kilku najbliższych lat skorzystają z finansowania obcego. W tej sytuacji może powstać ryzyko stóp procentowych, w przypadku gdy oprocentowanie finansowania obcego będzie zależne od którejkolwiek stopy, np. WIBOR lub EURIBOR. W takim wypadku istnieje ryzyko, iż znaczący spadek/wzrost stóp procentowych przełoży się na wzrost/spadek osiąganych wyników finansowych Grupy.

Ryzyko związane z regulacjami prawnymi

Polski system prawny charakteryzuje się wysoką częstotliwością zmian. Na działalność Grupy potencjalny negatywny wpływ mogą mieć nowelizacje m.in. w zakresie prawa handlowego, prawa pracy i ubezpieczeń społecznych. Istotne dla działalności Grupy są także przepisy dotyczące oświetlenia ulic oraz sposobu finansowania oświetlenia dróg krajowych i szybkiego ruchu. Duże znaczenie ma ponadto niski stopień przejrzystości regulacji dotyczących realizacji projektów w formule ESCO, przy czym ich wnikliwa analiza prawna powinna istotnie ułatwić i przyspieszyć realizację projektów w jednostkach samorządu terytorialnego niedysponujących odpowiednimi środkami finansowymi. Ponadto wiele modyfikacji przepisów prawa wynika z dostosowywania prawa krajowego do norm prawa Unii Europejskiej. W związku z powyższym niejednokrotnie pojawiają się wątpliwości w zakresie interpretacji dokonywanych zmian. Błędna interpretacja przepisów prawa może skutkować nałożeniem na podmioty z Grupy Kapitałowej kar lub sankcji administracyjnych bądź finansowych.

W celu minimalizacji przedmiotowego ryzyka Grupa na bieżąco przeprowadza badania na zgodność stosowanych aktualnie przepisów przez Spółkę z bieżącymi regulacjami prawnymi.

Ryzyko związane z opodatkowaniem (regulacje podatkowe) i interpretacją przepisów podatkowych

Polski system podatkowy charakteryzuje się niejednoznacznością zapisów oraz wysoką częstotliwością zmian. Niejednokrotnie brak ich jednoznacznej wykładni, może powodować sytuację odmiennej interpretacji przez podmioty z Grupy Kapitałowej i organy skarbowe. W przypadku zaistnienia takiej sytuacji, urząd skarbowy może nałożyć na Grupę karę finansową, która może mieć istotny negatywny wpływ na jej wyniki finansowe. Obecnie Grupa nie korzysta ze zwolnień podatkowych, a na sprzedawane rozwiązania nałożona jest stawka podatku VAT w wysokości 23%. Poza tym Grupa ponosi koszty z tytułu podatku dochodowego, którego stawka wynosi 19%. Ryzyko związane z opodatkowaniem może wynikać ze zmian w wysokościach stawek podatkowych, istotnych z punktu

widzenia Grupy, jednakże wpływ tych zmian na przyszłą kondycję Grupy należy uznać za niewielki, jako że prawdopodobieństwo skokowych zmian w regulacjach podatkowych jest znikome.

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną

Rozwój Grupy jest ściśle skorelowany z ogólną sytuacją gospodarczą. Do głównych czynników o charakterze ogólnogospodarczym, wpływających na działalność Grupy, można zaliczyć: tempo wzrostu PKB, poziom średniego wynagrodzenia brutto, poziom inflacji, poziom inwestycji podmiotów gospodarczych, stopień zadłużenia jednostek gospodarczych i gospodarstw domowych. Istnieje ryzyko, że spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego, spadek poziomu inwestycji przedsiębiorstw czy wzrost zadłużenia jednostek gospodarczych może mieć negatywny wpływ na działalność oraz sytuację finansową Grupy, poprzez obniżenie popytu na oferowane produkty i usługi, co w konsekwencji może przełożyć się na pogorszenie wyników finansowych Grupy. Należy jednak zaznaczyć, iż pogorszenie koniunktury makroekonomicznej pobudza popyt na instalacje inteligentnego zarządzania oświetleniem, których celem jest uzyskanie oszczędności z ich zastosowania.



6. Pozostałe informacje

Zgodnie z art. 49 ust. 2 Ustawy o rachunkowości z dn. 29 września 1994 r. sprawozdanie Zarządu z działalności powinno obejmować istotne informacje o stanie majątkowym i sytuacji finansowej Spółki. Poniżej zamieszczono nie omówione wcześniej wymagane informacje.

Art. 49 ust 2 pkt. 3

Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju.

W roku obrotowym 2015 Spółka nie prowadziła żadnych działań w dziedzinie badań i rozwoju.

Art. 49 ust 2 pkt. 5

Nabycie udziałów własnych, a w szczególności cel ich nabycia, liczba i wartość nominalna ze wskazaniem, jaką część kapitału zakładowego reprezentują, cenie nabycia oraz cenie sprzedaży tych akcji w przypadku ich zbycia.

W roku obrotowym 2015 Spółka nie nabywała, ani nie sprzedawała akcji własnych.

Art. 49 ust 2 pkt. 6

Posiadane przez jednostkę oddziały (zakłady).

Spółka nie posiada oddziałów (zakładów).

Art. 49 ust 2a

Stosowanie przez Spółkę zasad ładu korporacyjnego.

Spółka nie jest zobowiązana do stosowania zasad ładu korporacyjnego zgodnie z przepisami Ustawy o rachunkowości.

W dniu 20 maja 2014 r. Zarząd spółki APANET S.A. przekazał raportem EBI nr 10/2014 do publicznej wiadomości informacje dotyczące zakresu stosowanych przez Spółkę zasad zawartych w Załączniku Nr 1 do Uchwały 795/2008 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 31 października 2008 r. „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect” zmienionych Uchwałą Nr 293/2010 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 31 marca 2010 r. w sprawie zmiany dokumentu „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect”.

Lp.	ZASADA	TAK/NIE/NIE DOTYCZY	KOMENTARZ
1	Spółka powinna prowadzić przejrzystą i efektywną politykę informacyjną, zarówno z wykorzystaniem tradycyjnych metod, jak i z użyciem nowoczesnych technologii oraz najnowszych narzędzi komunikacji zapewniających szybkość, bezpieczeństwo oraz szeroki i interaktywny dostęp do informacji. Spółka, korzystając w jak najszerszym stopniu z tych metod, powinna zapewnić odpowiednią komunikację z inwestorami i analitykami, wykorzystując w tym celu również nowoczesne metody komunikacji internetowej, umożliwiać transmitowanie obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrować przebieg obrad i upubliczniać go na stronie internetowej.	TAK Z wyłączeniem transmisji obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestracji przebiegu obrad i upublicznienia go na stronie internetowej	Emitent stosuje niniejszą zasadę z wyłączeniem transmisji obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrowania przebiegu obrad i upubliczniania go na stronie internetowej. W ocenie Zarządu Emitenta koszty

Sprawozdanie Zarządu z działalności APANET Spółka Akcyjna
za okres od 01.01.2015 r. do 31.12.2015 r.

			związane z techniczną obsługą transmisji oraz rejestracji przebiegu obrad walnego zgromadzenia są niewspółmierne do potencjalnych korzyści.
2	Spółka powinna zapewnić efektywny dostęp do informacji niezbędnych do oceny sytuacji i perspektyw spółki oraz sposobu jej funkcjonowania.		TAK
3	3.1	Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową i zamieszcza na niej: podstawowe informacje o spółce i jej działalności (strona startowa),	TAK
	3.2	opis działalności emitenta ze wskazaniem rodzaju działalności, z której emitent uzyskuje najwięcej przychodów,	TAK
	3.3	opis rynku, na którym działa emitent, wraz z określeniem pozycji emitenta na tym rynku,	TAK
	3.4	życiorysy zawodowe członków organów spółki,	TAK
	3.5	powzięte przez zarząd, na podstawie oświadczenia członka rady nadzorczej, informacje o powiązaniach członka rady nadzorczej z akcjonariuszem dysponującym akcjami reprezentującymi nie mniej niż 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu spółki,	TAK
	3.6	dokumenty korporacyjne spółki,	TAK
	3.7	zarys planów strategicznych spółki,	TAK
	3.8	opublikowane prognozy wyników finansowych na bieżący rok obrotowy, wraz z założeniami do tych prognoz oraz korektami do tych prognoz (w przypadku gdy emitent publikuje prognozy),	TAK
	3.9	strukturę akcjonariatu emitenta, ze wskazaniem głównych akcjonariuszy oraz akcji znajdujących się w wolnym obrocie,	TAK
	3.10	dane oraz kontakt do osoby, która jest odpowiedzialna w spółce za relacje inwestorskie oraz kontakty z mediami,	TAK
	3.11	<i>(skreślony)</i>	-
	3.12	opublikowane raporty bieżące i okresowe,	TAK

Sprawozdanie Zarządu z działalności APANET Spółka Akcyjna
za okres od 01.01.2015 r. do 31.12.2015 r.

3.13	kalendary zaplanowanych dat publikacji finansowych raportów okresowych, dat walnych zgromadzeń, a także spotkań z inwestorami i analitykami oraz konferencji prasowych,	TAK	
3.14	informacje na temat zdarzeń korporacyjnych, takich jak wypłata dywidendy, oraz innych zdarzeń skutkujących nabyciem lub ograniczeniem praw po stronie akcjonariusza, z uwzględnieniem terminów oraz zasad przeprowadzania tych operacji. Informacje te powinny być zamieszczane w terminie umożliwiającym podjęcie przez inwestorów decyzji inwestycyjnych,	TAK	
3.15	<i>(skreślony)</i>	-	
3.16	pytania akcjonariuszy dotyczące spraw objętych porządkiem obrad, zadawane przed i w trakcie walnego zgromadzenia, wraz z odpowiedziami na zadawane pytania,	TAK	
3.17	informację na temat powodów odwołania walnego zgromadzenia, zmiany terminu lub porządku obrad wraz z uzasadnieniem,	TAK	
3.18	informację o przerwie w obradach walnego zgromadzenia i powodach zarządzenia przerwy,	TAK	
3.19	informacje na temat podmiotu, z którym spółka podpisała umowę o świadczenie usług Autoryzowanego Doradcy ze wskazaniem nazwy, adresu strony internetowej, numerów telefonicznych oraz adresu poczty elektronicznej Doradcy,	TAK	
3.20	Informację na temat podmiotu, który pełni funkcję animatora akcji emitenta,	TAK	
3.21	dokument informacyjny (prospekt emisyjny) spółki, opublikowany w ciągu ostatnich 12 miesięcy,	TAK	
3.22	<i>(skreślony)</i>	-	
	Informacje zawarte na stronie internetowej powinny być zamieszczane w sposób umożliwiający łatwy dostęp do tych informacji. Emitent powinien dokonywać aktualizacji informacji umieszczanych na stronie internetowej. W przypadku pojawienia się nowych, istotnych informacji lub wystąpienia istotnej zmiany informacji umieszczanych na stronie internetowej, aktualizacja powinna zostać przeprowadzona niezwłocznie.	TAK	
4.	Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową, według wyboru emitenta, w języku polskim lub angielskim. Raporty bieżące i okresowe powinny być zamieszczane na stronie internetowej co najmniej w tym samym języku, w którym następuje ich publikacja zgodnie z przepisami obowiązującymi emitenta.	TAK	Emitent prowadzi korporacyjną stronę internetową w języku polskim.
5.	Spółka powinna prowadzić politykę informacyjną ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb inwestorów indywidualnych. W tym celu Spółka, poza swoją stroną korporacyjną powinna wykorzystywać	TAK	

Sprawozdanie Zarządu z działalności APANET Spółka Akcyjna
za okres od 01.01.2015 r. do 31.12.2015 r.

	indywidualną dla danej spółki sekcję relacji inwestorskich znajdującą na stronie www.GPWInfoStrefa.pl.			
6.	Emitent powinien utrzymywać bieżące kontakty z przedstawicielami Autoryzowanego Doradcy, celem umożliwienia mu prawidłowego wykonywania swoich obowiązków wobec emitenta. Spółka powinna wyznaczyć osobę odpowiedzialną za kontakty z Autoryzowanym Doradcą.		TAK	
7.	W przypadku, gdy w spółce nastąpi zdarzenie, które w ocenie emitenta ma istotne znaczenie dla wykonywania przez Autoryzowanego Doradcę swoich obowiązków, emitent niezwłocznie powiadamia o tym fakcie Autoryzowanego Doradcę.		TAK	
8.	Emitent powinien zapewnić Autoryzowanemu Doradcy dostęp do wszelkich dokumentów i informacji niezbędnych do wykonywania obowiązków Autoryzowanego Doradcy.		TAK	
9	9.1	Emitent przekazuje w raporcie rocznym: informację na temat łącznej wysokości wynagrodzeń wszystkich członków zarządu i rady nadzorczej,	TAK	
	9.2	informację na temat wynagrodzenia Autoryzowanego Doradcy otrzymywanego od emitenta z tytułu świadczenia wobec emitenta usług w każdym zakresie.	NIE	Ze względu na konieczność zachowania tajemnicy handlowej i poufności zawartej umowy, Emitent nie będzie stosował powyższej praktyki w sposób ciągły.
10	Członkowie zarządu i rady nadzorczej powinni uczestniczyć w obradach walnego zgromadzenia w składzie umożliwiającym udzielenie merytorycznej odpowiedzi na pytania zadawane w trakcie walnego zgromadzenia.		TAK	
11	Przynajmniej 2 razy w roku emitent, przy współpracy Autoryzowanego Doradcy, powinien organizować publicznie dostępne spotkanie z inwestorami, analitykami i mediami.		NIE	Z uwagi na fakt, iż koszty związane ze spotkaniami są niewspółmierne do potencjalnych korzyści takiego działania, Spółka nie zamierza w najbliższym czasie wprowadzić zasady organizowania publicznych spotkań i nie będzie stosowała przedmiotowej Dobrej Praktyki.
12	Uchwała walnego zgromadzenia w sprawie emisji akcji z prawem poboru powinna precyzować cenę emisyjną albo mechanizm jej ustalenia lub zobowiązać organ do tego upoważniony do ustalenia jej przed dniem ustalenia prawa poboru, w terminie umożliwiającym podjęcie decyzji inwestycyjnej.		TAK	

Sprawozdanie Zarządu z działalności APANET Spółka Akcyjna
za okres od 01.01.2015 r. do 31.12.2015 r.

13	Uchwały walnego zgromadzenia powinny zapewniać zachowanie niezbędnego odstępu czasowego pomiędzy decyzjami powodującymi określone zdarzenia korporacyjne a datami, w których ustalane są prawa akcjonariuszy wynikające z tych zdarzeń korporacyjnych.	TAK	
13a	W przypadku otrzymania przez zarząd emitenta od akcjonariusza posiadającego co najmniej połowę kapitału zakładowego lub co najmniej połowę ogółu głosów w spółce, informacji o zwołaniu przez niego nadzwyczajnego walnego zgromadzenia w trybie określonym w art. 399 § 3 Kodeksu spółek handlowych, zarząd emitenta niezwłocznie dokonuje czynności, do których jest zobowiązany w związku z organizacją i przeprowadzeniem walnego zgromadzenia. Zasada ta ma zastosowanie również w przypadku upoważnienia przez sąd rejestrowy akcjonariuszy do zwołania nadzwyczajnego walnego zgromadzenia na podstawie art. 400 § 3 Kodeksu spółek handlowych.	TAK	
14	Dzień ustalenia praw do dywidendy oraz dzień wypłaty dywidendy powinny być tak ustalone, aby czas przypadający pomiędzy nimi był możliwie najkrótszy, a w każdym przypadku nie dłuższy niż 15 dni roboczych. Ustalenie dłuższego okresu pomiędzy tymi terminami wymaga szczegółowego uzasadnienia.	TAK	
15	Uchwała walnego zgromadzenia w sprawie wypłaty dywidendy warunkowej może zawierać tylko takie warunki, których ewentualne ziszczenie nastąpi przed dniem ustalenia prawa do dywidendy.	TAK	
16	Emitent publikuje raporty miesięczne, w terminie 14 dni od zakończenia miesiąca. Raport miesięczny powinien zawierać co najmniej: <ul style="list-style-type: none"> • informacje na temat wystąpienia tendencji i zdarzeń w otoczeniu rynkowym emitenta, które w ocenie emitenta mogą mieć w przyszłości istotne skutki dla kondycji finansowej oraz wyników finansowych emitenta, • zestawienie wszystkich informacji opublikowanych przez emitenta w trybie raportu bieżącego w okresie objętym raportem, • informacje na temat realizacji celów emisji, jeżeli taka realizacja, choćby w części, miała miejsce w okresie objętym raportem, • kalendarz inwestora, obejmujący wydarzenia mające miejsce w nadchodzącym miesiącu, które dotyczą emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów inwestorów, w szczególności daty publikacji raportów okresowych, planowanych walnych zgromadzeń, otwarcia subskrypcji, spotkań z inwestorami lub analitykami, oraz oczekiwany termin publikacji raportu analitycznego. 	NIE	W opinii Zarządu Emitenta, w okresach miesięcznych wystarczające jest należyte wypełnianie przez Spółkę obowiązków informacyjnych. Spółka publikuje raporty kwartalne zawierające informacje pozwalające ocenić bieżącą działalność Emitenta.
16a	W przypadku naruszenia przez emitenta obowiązku informacyjnego określonego w Załączniku Nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu („Informacje bieżące i okresowe przekazywane w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect”) emitent powinien niezwłocznie opublikować, w trybie właściwym dla przekazywania raportów bieżących na rynku NewConnect, informację wyjaśniającą zaistniałą sytuację.	TAK	
17	<i>(skreślony)</i>	-	