



**Sprawozdanie Zarządu  
z działalności emitenta  
„SUNEX” S.A.**

**za rok obrotowy 2016**

(dane za okres od 01-01-2016 do 31-12-2016)

## Spis treści

<b>I . Wprowadzenie</b> .....	<b>5</b>
1.1. Organy Spółki.....	5
<b>1.2. Działalność Spółki</b> .....	<b>5</b>
<b>II. DZIAŁALNOŚĆ W ROKU OBROTOWYM 2016</b> .....	<b>6</b>
1. Opis czynników i zdarzeń, w tym o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na działalność emitenta i sprawozdanie finansowe, w tym na osiągnięte przez niego zyski lub poniesione straty w roku obrotowym, a także omówienie perspektyw rozwoju działalności emitenta przynajmniej w najbliższym roku obrotowym .....	6
2. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń, z określeniem, w jakim stopniu Emitent jest na nie narażony .....	8
3. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej, z uwzględnieniem informacji w zakresie:.....	27
a) postępowania dotyczącego zobowiązań albo wierzytelności emitenta lub jednostki od niego zależnej, których wartości stanowi co najmniej 10% kapitałów własnych Emitenta, z określeniem: przedmiotu postępowania, wartości przedmiotu sporu, daty wszczęcia postępowania, stron wszczętego postępowania oraz stanowiska emitenta,.....	27
b) dwu lub więcej postępowań dotyczących zobowiązań oraz wierzytelności, których łączna wartość stanowi odpowiednio co najmniej 10% kapitałów własnych Emitenta, z określeniem łącznej wartości postępowań odrębnie w grupie zobowiązań oraz wierzytelności wraz ze stanowiskiem emitenta 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.....	27
4. Informacje o podstawowych produktach, towarach i usługach wraz z ich określeniem wartościowym i ilościowym oraz udziałem poszczególnych produktów, towarów i usług albo ich grup w sprzedaży emitenta ogółem, a także zmianach w tym zakresie w danym roku obrotowym.....	27
5. Informacje o rynkach zbytu, z uwzględnieniem podziału na rynki krajowe i zagraniczne, oraz informacje o źródłach zaopatrzenia w materiały do produkcji, w towary i usługi, z określeniem uzależnienia od jednego lub więcej odbiorców i dostawców, a w przypadku gdy udział jednego odbiorcy lub dostawcy osiąga co najmniej 10% przychodów ze sprzedaży ogółem-nazwy dostawcy lub odbiorcy, jego udział w sprzedaży lub zaopatrzeniu oraz jego formalne powiązania z emitentem.....	27
6. Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności Emitenta, w tym znanych emitentowi umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami, umowach ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji.....	30

7. Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych Emitenta z innymi podmiotami oraz określenie jego głównych inwestycji krajowych i zagranicznych, w tym inwestycji kapitałowych dokonanych poza jego grupą jednostek powiązanych oraz opis metod ich finansowania. ....30
8. Informacje o transakcjach zawartych przez Emitenta lub jednostkę od niego zależną z podmiotami powiązаныmi na innych warunkach niż rynkowe, wraz z ich kwotami oraz informacjami określającymi charakter tych transakcji. ....31
9. Informacje o zaciągniętych i wypowiedzianych w danym roku obrotowym umowach dotyczących kredytów i pożyczek. ....31
10. Informacje o udzielonych w danym roku obrotowym pożyczkach, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek udzielonych jednostkom powiązany. ....32
11. Informacje o udzielonych i otrzymanych w danym roku obrotowym poręczeniach i gwarancjach , ze szczególnym uwzględnieniem poręczeń i gwarancji udzielonych jednostkom powiązany. ....32
12. Opis wykorzystania przez Emitenta wpływów z emisji do chwili sporządzenia sprawozdania z działalności. ....32
13. Objasnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanyymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na dany rok. ....32
14. Ocena zarządzania zasobami finansowymi, ze szczególnym uwzględnieniem zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań oraz określenie ewentualnych zagrożeń i działań, jakie Emitent podjął lub zamierza podjąć w celu przeciwdziałania tym zagrożeniom. ....32
15. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych, w porównaniu do posiadanych środków, z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania tej działalności. ....34
16. Czynniki i nietypowe zdarzenia, mające wpływ na wynik z działalności za rok obrotowy, z określeniem stopnia wpływu tych czynników lub nietypowych zdarzeń na osiągnięty wynik. ....35
17. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa Emitenta oraz opis perspektyw rozwoju działalności Emitenta co najmniej do końca roku obrotowego następującego po roku obrotowym , za który sporządzono sprawozdanie finansowe zamieszczone w raporcie rocznym, z uwzględnieniem elementów strategii rynkowej przez niego wypracowanej. ....38
18. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem emitenta i jego grupą kapitałową. ....43
19. Wszelkie umowy zawarte między Emitentem a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia Emitenta przez przejęcie. ....43
20. Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiowych opartych na kapitale Emitenta, w tym programów opartych na obligacjach z prawem pierwszeństwa, zamiennych, warrantach subskrypcyjnych, wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych, odrębnie dla

każdej z osób zarządzających, nadzorujących albo członków organów administrujących Emitenta w przedsiębiorstwie Emitenta, bez względu na to, czy odpowiednio były one zaliczane w koszty, czy też wynikały z podziału zysku; w przypadku gdy emitentem jest jednostka dominująca, znaczący inwestor, wspólnik jednostki współzależnej lub odpowiednio jednostka będąca stroną wspólnego ustalenia umownego – oddzielnie informacje o wartości wynagrodzeń i nagród otrzymanych z tytułu pełnienia funkcji we władzach jednostek podporządkowanych; jeżeli odpowiednie informacje zostały przedstawione w sprawozdaniu finansowym. 43

21. Informacje o wszelkich zobowiązaniach wynikających z emerytur i świadczeń o podobnym charakterze dla byłych osób zarządzających, nadzorujących albo byłych członków organów administrujących oraz o zobowiązaniach zaciągniętych w związku z tymi emeryturami, ze wskazaniem kwoty ogółem dla każdej kategorii organu. ....	44
22. Liczba i wartość nominalna akcji Emitenta oraz akcji i udziałów w jednostkach powiązanych Emitenta, będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących Emitenta. ....	44
23. Umowy, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy. ....	45
24. Informacja o systemie kontroli programów akcji pracowniczych. ....	45
25. Informacje o dacie zawarcia umowy oraz o wynagrodzeniu podmiotu uprawnionego do badania sprawozdania finansowego. ....	45
<b>III. OŚWIADCZENIE O STOSOWANIU ŁADU KORPORACYJNEGO .....</b>	<b>46</b>

## **I. Wprowadzenie**

### **1.1. Organy Spółki**

#### **Zarząd**

W okresie od 1 stycznia do 18 maja 2016r. Zarząd Spółki był reprezentowany jednoosobowo przez Prezesa Zarządu Romualda Kalyciok.

19 maja 2016r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy podjęło uchwałę o powołaniu Pani Moniki Czekala do pełnienia funkcji Członka Zarządu.

#### **Rada Nadzorcza**

W okresie od 01 stycznia 2016 r. do 11 czerwca 2016 r. funkcję członków Rady Nadzorczej pełnili:

- Marek Tatar                                      Przewodniczący
- Gerard Kalyciok                                Wiceprzewodniczący
- Piotr Halczak                                    Sekretarz
- Anna Antonik                                    Członek Rady Nadzorczej
- Tomasz Binkiewicz                            Członek Rady Nadzorczej

W dniu 11 czerwca 2016r. zmarł Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej Pan Gerard Kalyciok. Zarząd Emitenta zwołał Walne Zgromadzenie w celu uzupełnienia składu Rady Nadzorczej do przewidzianego przez przepisy prawa oraz statut składu osobowego. Dnia 12 lipca 2016r. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie podjęło uchwałę o powołaniu Członka Rady Nadzorczej Pani Bogumiły Górskiej na okres do upływu wspólnej kadencji Rady Nadzorczej.

### **1.2. Działalność Spółki**

Spółka SUNEX S.A. powstała w wyniku przekształcenia Spółki SUNEX Sp. z o.o., która została założona w 2002 r.

SUNEX Spółka Akcyjna została utworzona Aktem Notarialnym repetytorium A nr 6775/2010 z dnia 19 listopada 2010 r. i zarejestrowana przez Sąd Rejonowy w Gliwicach, X Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, pod numerem KRS 0000375404 w dniu 18 stycznia 2011 r. Siedzibą Spółki jest Racibórz, ul. Piaskowa 7. Spółka w okresie sprawozdawczym nie posiadała oddziałów.

Głównym przedmiotem działania Spółki w I półroczu 2016 roku była:

- Produkcja wyrobów z aluminium i stopów aluminium (PKD 24.42.B),
- Produkcja elementów elektronicznych (PKD 26.11.Z),
- Produkcja maszyn i urządzeń, gdzie indziej niesklasyfikowana (PKD 28),
- Produkcja pozostałych wyrobów, gdzie indziej niesklasyfikowana (32.99.Z).

W ramach w/w działalności Spółka produkowała i sprzedawała systemy solarne i grzewcze, których głównymi częściami składowymi są: pompy ciepła, kolektory słoneczne, zestawy montażowe, grupy pompowe, regulatory, nośniki ciepła i urządzenia napełniające.

## II. DZIAŁALNOŚĆ W ROKU OBROTOWYM 2016

**1. Opis czynników i zdarzeń, w tym o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na działalność emitenta i sprawozdanie finansowe, w tym na osiągnięte przez niego zyski lub poniesione straty w roku obrotowym, a także omówienie perspektyw rozwoju działalności emitenta przynajmniej w najbliższym roku obrotowym**

W okresie sprawozdawczym podstawowe dane bilansowe ukształtowały się następująco:

Wybrane dane finansowe	Stan na	Stan na	Stan na	Stan na
	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2015
	tys. PLN		tys. EUR	
Kapitał własny	21 952	21 796	4 962	5 115
Kapitał zakładowy	16 233	16 233	3 669	3 809
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania*	13 070	12 750	2 954	2 992
Zobowiązania długoterminowe	3 509	2 905	793	682
Zobowiązania krótkoterminowe	8 892	9 155	2 010	2 148
Aktywa razem	38 612	38 570	8 728	9 051
Należności krótkoterminowe	2 232	2 385	505	560
Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	45	29	10	7

\*pozycja nie uwzględnia rozliczeń międzyokresowych gdyż dotyczą one w głównej mierze otrzymanych dotacji, zatem nie stanowią zobowiązań

W okresie sprawozdawczym biorąc pod uwagę podstawowe dane bilansowe, należy pozytywnie ocenić wzrost poziomu kapitału stałego oraz spadek zadłużenia krótkoterminowego. Powyższe jest wynikiem wygenerowanego dodatniego wyniku finansowego netto a także zrealizowanej w okresie sprawozdawczym konwersji części zadłużenia krótkoterminowego na długoterminowe. Celem powyższego była poprawa wskaźników płynności, kapitału obrotowego netto oraz pokrycia majątku trwałego kapitałem stałym, a tym samym również bezpieczeństwa finansowego Emitenta. W efekcie wartości tych wskaźników zmieniły się następująco:

Wybrane dane finansowe	na dzień 31.12.2016	na dzień 31.12.2015
Bieżący wskaźnik płynności	1,12	1,01
Kapitał obrotowy netto (tys. PLN)	1 048,86	74,46
Pokrycie majątku trwałego kapitałem stałym	1,04	1,00

Jednocześnie poziom zadłużenia kształtuje się na stabilnym poziomie i wyniósł 32,1% na dzień 31 grudnia 2016r. wobec 31,3% na dzień 31 grudnia 2015r. i 32,8% na koniec roku 2014r.

W okresie sprawozdawczym podstawowe dane rachunku zysków i strat ukształtowały się następująco:

Wybrane dane finansowe	Okres	Okres	Okres	Okres
	od 01.01.2016 do 31.12.2016	od 01.01.2015 do 31.12.2015	od 01.01.2016 do 31.12.2016	od 01.01.2015 do 31.12.2015
	tys. PLN		tys. EUR	
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	27 672	29 823	6 324	7 127
Zysk (strata) ze sprzedaży	283	275	65	66
Amortyzacja	1 773	1 700	405	406
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	625	382	143	91
Zysk (strata) brutto	90	217	21	52
Zysk (strata) netto	156	96	36	23

W okresie sprawozdawczym Spółka wygenerowała wyższy zysk na sprzedaży oraz wyższą rentowność sprzedaży. Mimo niekorzystnego wpływu na ten wynik sytuacji w branży na rynku krajowym i spadku sprzedaży na tym rynku w wysokości 2.619tys.złoty, rentowność wspierały: wyższa sprzedaż na rynkach zagranicznych, korzystny kurs EUR/PLN, brak zdarzeń jednorazowych (przejście na parkiet podstawowy GPW w 2015 roku) oraz zachowana dyscyplina kosztowa.

Wyższy poziom przychodów na rynkach zagranicznych związany jest między innymi z rozwojem sprzedaży nowowprowadzonych do oferty w latach 2014-2015 pomp ciepła jak i sprzyjającej wysokości kursu EUR/PLN

Niższa sprzedaż na rynku krajowym, jest wynikiem czynników niezależnych od Emitenta, opisywanych również we wcześniejszych raportach okresowych oraz dalszej części niniejszego sprawozdania, takich jak utrzymujący się w dalszym ciągu zastój w obszarze zewnętrznego wsparcia do instalacji w obszarze Odnawialnych Źródeł Energii jak i niska aktywność inwestycyjna jednostek samorządu terytorialnego, które większość zaplanowanych inwestycji przesunęły na przyszłe okresy, w tym na rok 2017.

Ostatecznie utrzymany został dodatni wynik finansowy brutto oraz netto, co świadczy o stabilnych fundamentach przedsiębiorstwa mimo niekorzystnych czynników rynkowych.. Pozytywnie ocenić również należy ukształtowanie się struktury przepływów pieniężnych

wygenerowanych przez Spółkę w ciągu roku obrotowego. Poniżej przedstawiono strukturę oraz wysokość przepływów pieniężnych w poszczególnych obszarach działalności przedsiębiorstwa (dane w tys. PLN):

	Okres od 01.01.2016 do 31.12.2016		Okres od 01.01.2015 do 31.12.2015	
Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej	(+)	19	(+)	4 828
Przepływy pieniężne z działalności inwestycyjnej	(-)	(781)	(-)	(2 011)
Przepływy pieniężne z działalności finansowej	(+)	777	(-)	(2 797)

Powyższa struktura, z dodatnimi przepływami z działalności operacyjnej, ujemny z działalności inwestycyjnej oraz dodatni z działalności finansowej przedstawia akceptowalną strukturę przepływów gotówkowych i świadczy o zdolności działalności operacyjnej przedsiębiorstwa do generowania gotówkowych nadwyżek finansowych. Dodatniemu strumieniowi z działalności operacyjnej i finansowej towarzyszą ujemne przepływy z obszaru inwestycyjnego co generalnie oznacza, że inwestycje finansowane są zarówno kapitałem zewnętrznym jak i gotówką generowaną w ramach działalności. Niższy aniżeli w ubiegłym roku wygenerowanej nadwyżki z działalności operacyjnej należy wiązać z rozpoczęciem projektu „Badania mające na celu rozwój ciepła jako proekologicznego źródła energii, poprzez budowę działu B+R oraz badania na innowacyjnymi rozwiązaniami technologicznymi”. Jest to projekt badawczy, a bieżące nakłady z nim związane, ewidencjonowane na rozliczeniach międzyokresowych kosztów, wpływają na pomniejszenie salda gotówki z działalności operacyjnej.

## 2. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń, z określeniem, w jakim stopniu Emitent jest na nie narażony

### Ryzyko obniżenia płynności

Spółka odnotowuje ryzyko obniżenia płynności finansowej, związane głównie ze zjawiskami sezonowości, zatorami płatniczymi oraz nieściągalnością należności od kontrahentów. Polityka zarządzania ryzykiem obniżenia płynności finansowej polega na ciągłym monitorowaniu płynności oraz reagowaniu na ewentualnie występujące niekorzystne zjawiska. Celem tej polityki jest zapewnienie środków na finansowanie działalności, bez narażania Spółki na utratę reputacji i straty związane z obciążaniem odsetkami i kosztami windykacji przez wierzycieli. W ramach zarządzania ryzykiem obniżenia płynności finansowej w Spółce stosowane są między innymi procedury dotyczące:

- a) Analizy projektów inwestycyjnych,
- b) Kontroli stanów magazynowych,
- c) Nadzoru nad ryzykiem kredytowym: udzielaniem kredytów kupieckich i pożyczek,
- d) Weryfikacji kontrahentów i ubezpieczenia udzielanych kredytów kupieckich,



e) Zapewnienia właściwych źródeł oraz odpowiedniej struktury finansowania.

Ponadto w celu ograniczenia ryzyka obniżenia płynności w Spółce stałemu monitoringowi podlegają rzeczywiste i prognozowane przepływy pieniężne. Pozwala to na bieżące dopasowywanie terminów zapadalności aktywów i zobowiązań finansowych, a w konsekwencji na zachowanie odpowiedniego poziomu płynności.

Ryzyko obniżenia płynności związane jest także z ryzykiem niewłaściwego zarządzania zasobami finansowymi – opis sposobu zarządzania niniejszym ryzykiem przedstawiony został w punkcie 14 niniejszego sprawozdania.

Powyższe działania i stały nadzór nad ryzykiem w wymienionych obszarach, a także pozycja rynkowa i finansowa Spółki pozwalają na skuteczne ograniczenie ryzyka obniżenia płynności. Biorąc pod uwagę powyższe, a także aktualną sytuację finansową Emitenta oraz perspektywy branżowe, ryzyko obniżenia płynności, ogólnie istotnie, w najbliższym okresie oceniane jest jako niskie.

#### Ryzyko stóp procentowych

Spółka jest stroną umów finansowych, które oparte są na zmiennej stopie procentowej. Ze względu na powyższe, Spółka narażona jest na ryzyko zmiany stóp procentowych. Następstwem ewentualnego wzrostu stóp procentowych może być wzrost kosztów finansowych Spółki, a tym samym obniżenie wyników osiągniętych przez Spółkę. Jednocześnie ewentualny spadek stóp procentowych skutkuje spadkiem kosztów finansowania Spółki, a w konsekwencji wywiera pozytywny wpływ na jej wyniki finansowe. W celu zminimalizowania ryzyka wpływu podwyżki stóp procentowych na wyniki finansowe, Spółka kształtuje strukturę zadłużenia w poszczególnych walutach, adekwatnie do realizowanych nadwyżek gotówkowych. Dzięki temu, niezależnie od ograniczania ryzyka kursowego, poziom kosztów finansowania zależny jest po części od wysokości stawek WIBOR jak i EURIBOR, co pozwala na pewną dywersyfikację ryzyka wzrostu stóp procentowych. Ponadto Spółka aktywnie działa na rynku bankowym w celu obniżenia kosztów obsługi finansowej oraz dąży do obniżenia poziomu zadłużenia poprzez pozyskiwanie bezzwrotnych źródeł finansowania.

W tym miejscu należy wskazać, że według deklaracji przedstawicieli krajowych władz monetarnych w najbliższych okresach należy spodziewać się stabilizacji stóp procentowych. Również w strefie euro, nie przewiduje się podwyżek stóp procentowych. W komunikacie Europejskiego Banku Centralnego z dnia 9 marca 2017r. wskazano: „Rada Prezesów w dalszym ciągu oczekuje, że podstawowe stopy procentowe EBC pozostaną na obecnym lub niższym poziomie przez dłuższy okres” , Wobec powyższego ryzyko stopy procentowej, przynajmniej w okresie najbliższych 12 miesięcy należy uznać za pomijalne.

#### Ryzyko związane ze ściągalnością należności od odbiorców produktów i usług Emitenta

Emitent jako firma produkcyjna większość przychodów osiąga ze sprzedaży towarów i usług, głównie na rzecz odbiorców profesjonalnych (dystrybutorów). Dostawy Emitenta są realizowane w większości z płatnością po dokonaniu sprzedaży, częstokroć z wykorzystaniem instytucji kredytu kupieckiego lub odroczonej płatności (okres kredytowania/odroczenia z reguły nie przekracza 30 dni). W związku z powyższym

Emitent jest eksponowany na ryzyko pogorszonej ściągłości lub nieściągłości należności. Nieterminowe regulowanie należności przez dłużników negatywnie wpływa na płynność finansową Emitenta. Zarządzając ryzykiem nieściągłości należności Emitent dąży do udzielania kredytu kupieckiego sprawdzonym i wiarygodnym partnerom biznesowym. Nowym partnerom Emitent umożliwia nabywanie towarów na zasadach odroczonej płatności w oparciu o ocenę wiarygodności partnera na podstawie przebiegu współpracy, w tym terminowości regulacji zobowiązań. Emitent unika realizacji dostaw obciążonych podwyższonym ryzykiem wypłacalności odbiorcy. W oparciu o ocenę wypłacalności reguluje też wartość i liczbę zamówień realizowanych na zasadach odroczonej płatności (kredytu kupieckiego).

Emitent dokonuje okresowych kontroli procesów zarządzania należnościami przede wszystkim w zakresie: i) jasno sprecyzowanych warunków upustów i rabatów, ii) monitorowania zmian limitów odroczonej płatności (kredytu kupieckiego), iii) procedur kontroli rzetelności wystawianych faktur, iv) blokowania dostarczania produktów przy przekroczeniu limitu bądź wstrzymaniu płatności, v) monitoringu sytuacji finansowej odbiorców, którym udzielono kredytu kupieckiego – w tym również poprzez raporty wywiadowni gospodarczych. Emitent nie ma gwarancji, że podejmowane działania będą skutkować minimalizacją ryzyka niedostatecznej ściągłości należności. W szczególności Emitent nie ma gwarancji że nawet najbardziej wiarygodni partnerzy handlowi nie nadużyją pokładanego w nich zaufania, podobnie jak nie może mieć pewności, że podjęte procedury windykacyjne zakończą się ściąganiem koniecznych dla funkcjonowania Emitenta środków. Występowanie niekorzystnych zjawisk w powyższym zakresie może wiązać się z pogorszeniem (nawet znaczącym) płynności finansowej Emitenta, a krańcowo z jego niewypłacalnością. Celem ograniczenia powyższego ryzyka od marca 2017r. należności Emitenta objęte są ochroną ubezpieczeniową w ramach polisy Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A. W ramach polisy Ubezpieczyciel prowadzi i pokrywa również koszty windykacji. Zatem ryzyko powyższe należy uznać za istotnie ograniczone.

W okresie objętym niniejszym sprawozdaniem (01.01.2016-31.12.2016) nie odpisano należności jako nieściągłych. Kwota przeterminowanych należności Emitenta od jednostek pozostałych na 31.12.2016 r. wynosiła z kolei 152,21 tys. PLN, przy czym do dnia niniejszego sprawozdania zdecydowana większość tej kwoty (130,84 tys. PLN) została przez odbiorców uregulowana.

### Ryzyko kredytowe

Emitent notuje w swojej działalności ryzyko kredytowe, rozumiane jako prawdopodobieństwo niewypełnienia zobowiązań przez dłużników Spółki. W przypadku Spółki ryzyko kredytowe dotyczy przede wszystkim dwóch obszarów: i) należności z tytułu dostaw i usług, ii) udzielanych pożyczek. Emitent wskazuje, że według stanu na 31.12.2016r. wartość udzielonych przez niego i niespłaconych pożyczek wraz z naliczonymi odsetkami wynosiła ok. 1 mln. PLN. Spółka ogranicza ryzyko nieściągłości należności z tytułu dostaw i usług poprzez udzielanie kredytów kupieckich firmom sprawdzonym, wiarygodnym z co najmniej kilkumiesięczną historią współpracy. Nowi kontrahenci

dokonywają zakupów produktów najczęściej na podstawie przedpłat lub zabezpieczanych przez banki form rozliczeń takich jak akredytywy czy gwarancje. Ewentualny kredyt kupiecki udzielany jest do określonego limitu, w zależności od skali współpracy, kondycji finansowej kontrahenta oraz przedłożonych zabezpieczeń. Udzielone limity kupieckie objęte są stałym monitoringiem oraz wewnętrznym system raportowania. W ramach procesu zarządzania ryzykiem kredytowym ustalono ponadto jasno sprecyzowany system udzielania warunków upustów i rabatów dot. terminowych płatności, a także procedurę kontroli uwzględniającą m.in. możliwość blokowania dostarczania produktów przy przekroczeniu limitu bądź wstrzymaniu płatności. Ponadto od marca 2017r. należności Emitenta objęte są ochroną ubezpieczeniową w ramach polisy Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A. Powyższe skutecznie ogranicza ryzyko kredytowe dotyczące należności z tytułu dostaw i usług – co zostało również opisane w ramach ryzyka zarządzania należnościami.

Spółka sporadycznie udziela pożyczek, wyłącznie podmiotom o wysokiej wiarygodności, którą stwierdza na podstawie historii współpracy oraz przedłożonej przez pożyczkobiorcę dokumentacji. Udzielone pożyczki objęte są stałym monitoringiem oraz wewnętrznym systemem raportowania. Monitoring ten obejmuje terminowość rozliczeń z tytułu udzielonej pożyczki, jak również okresową analizę danych finansowych pożyczkobiorców. Emitent nie ma gwarancji skuteczności zarządzania ryzykiem kredytowym. Błędne działania wdrożone w powyższym zakresie stanowiąc mogą przyczynę poniesienia przez Emitenta strat finansowych stanowiących nieodzyskane od kontrahentów należności. Aktualnie udzielone pożyczki dotyczą w głównej mierze podmiotów wobec których istnieje możliwość dokonania potrącenia wzajemnych rozrachunków, co wpływa na znaczną redukcję ryzyka w obszarze kredytowym.

### Ryzyko kursowe

Działalność eksportowa firmy SUNEX S.A. oparta jest o walutę euro. Sprzedaż poza granice kraju wyniosła w 2016 roku około 73% przychodów Spółki ze sprzedaży. Sposobem ograniczania ryzyka związanego z realizowaną istotną częścią sprzedaży w walucie obcej jest tzw. *hedging naturalny*. Ograniczenie ryzyka polega na zakupie towarów i zaciąganiu zobowiązań kredytowych w SUNEX S.A. w walucie, w której odbywa się sprzedaż produktów, oraz ponoszeniu części kosztów operacyjnych w euro. Ceny głównych surowców tj. miedzi czy profili aluminiowych ustalane są w euro. Dodatkowo należy zwrócić uwagę, iż również finansowanie działalności w odpowiedniej części następuje w walucie euro. Na dzień bilansowy łączne zadłużenie kredytowe (krótko- i długoterminowe) w walucie euro wyniosło 1.070,17 tys. euro. Taki poziom zaangażowania kredytowego w walucie euro, pozwala na obniżenie kosztów finansowania, obniżenie ryzyka stóp procentowych, a przy tym na dodatkowe ograniczenie ryzyka kursowego. W efekcie, mimo znacznego udziału przychodów generowanych w walucie euro, Emitent dokonuje transakcji na rynku walutowym na poziomie ok. 1-2mln. euro w skali roku.

Biorąc pod uwagę powyższą strukturę należy wskazać, iż wzrost wartości pary walutowej EUR/PLN ma ograniczony pozytywny wpływ na sytuację finansową i wysokość generowanych nadwyżek gotówkowych. W zależności od wysokości kursu na dzień

bilansowy może ewentualnie dojść do powstania ujemnych niezrealizowanych różnic kursowych – które poza wpływem na wynik netto nie mają jednakże na wpływu na płynność i sytuację finansową Emitenta. Z kolei umocnienie złotówki wpływa niekorzystnie na wynik na sprzedaży, jednak stwarza możliwość wygenerowania dodatkowego wyniku na ewentualnej wcześniejszej spłacie części zobowiązań walutowych. Powyższe sprawia, że ryzyko kursowe należy uznać na niewielkie.

#### Ryzyko wahań cen surowców

Wysoce zaawansowana technologia wymagana do konstrukcji nowoczesnych urządzeń produkowanych przez Spółkę, przejawia się w użyciu w procesie produkcji surowców i materiałów najwyższej jakości, z których najważniejszymi są: stal, miedź, aluminium. Łączny udział w zakupach tych trzech głównych grup materiałów w zakupach wyniósł w 2016 roku ok. 45% - żaden z tych surowców nie ma jednak w zakupach udziału większego aniżeli 20%. W okresie sprawozdawczym ceny wszystkich tych materiałów rosły. Podobnie prognozy przedstawiają się na rok 2017, choć część ekonomistów przewiduje również fazę korekcyjną. Wzrosty te związane są zarówno z nałożeniem ceł antydumpingowych na chińską i tajwańską stal nierdzewną, jak i pozytywnymi danymi makroekonomicznymi Chin. Spółka ogranicza ryzyko wahań cen surowców poprzez stałą analizę prognoz rynkowych i dostosowaniu rozmiarów dostaw do kierunków prognozy. Przewidywane wzrosty cen na rynku dostaw Spółka stara się neutralizować wyprzedzającymi zakupami. Niezależnie od powyższego Spółka stale obserwuje rynek dostawców i zawiera transakcje zakupu na najbardziej konkurencyjnych warunkach spośród dostępnych ofert. Należy również wskazać, iż jednym z obszarów badań działu B+R jest zastępowalność poszczególnych materiałów – a tym samym również ograniczenie ryzyka niekorzystnego wpływu zmian cen surowców na wyniki Spółki. W efekcie, biorąc pod uwagę okres sprawozdawczy, należy podkreślić, iż pomimo wzrostu cen surowców na rynkach, jednostkowa cena zakupowanych głównych surowców i materiałów była niższa aniżeli w okresie porównawczym – to jest w roku 2015.

#### Ryzyko związane z realizacją celów strategicznych Emitenta

Strategia rozwoju Emitenta zakłada zrównoważone umacnianie pozycji konkurencyjnej oraz efektywności działalności Emitenta na rynku systemów grzewczych, w tym także solarnych. Realizacja tego celu może napotkać na trudności, zarówno natury wewnętrznej Emitenta jak związane z czynnikami otoczenia w jakim działa Emitent. W wyniku oddziaływania czynników utrudniających realizację tego celu osiągnięcie celów rozwojowych Emitenta może zostać odłożone w czasie lub uniemożliwione. Na branżę istotny wpływ wywiera ogólna koniunktura w sektorze budowlanym i inwestycjach, w tym przemysłowych i użyteczności publicznej. Z drugiej strony branża solarna wykazuje odwrotną korelację z tendencjami występującymi na rynku energetyki konwencjonalnej – wzrost cen energii na tym rynku powoduje wzmożone zainteresowanie odnawialnymi źródłami energii, a co za tym idzie technologiami solarnymi. Strategia Emitenta winna cechować się optymalną korelacją z możliwościami i potencjałem rozwojowym Emitenta, a równocześnie wykazywać się odpowiednim dopasowaniem do zmieniających się

uwarunkowań zewnętrznych. Nieodpowiedni poziom dopasowania strategii Emitenta do uwarunkowań jego działalności lub niedostateczny stopień realizacji strategii Emitenta mogą negatywnie oddziaływać na sytuację finansową, wyniki jego działalności, wykorzystanie zdolności produkcyjnych, pozycję rynkową Emitenta. W tym zakresie niemałe znaczenie odgrywa dywersyfikacja produkcji i oferty Emitenta. Rozwój oferty uzupełniającej takiej jak wprowadzone w roku 2016 biokominki, czy przykładowo płyny do instalacji grzewczych pozwala na pewne ograniczenie sezonowości sprzedaży, jak i uniezależnienie od sytuacji na rynku odnawialnych źródeł energii.

#### Ryzyko błędnych analiz lub prac badawczo - rozwojowych

Emitent realizuje kilkuetapowe procesy wdrażania nowych urządzeń do seryjnej produkcji. Na pierwszym etapie dokonywana jest analiza rynku pod kątem dostępności i popularności konkretnego produktu. Na tej podstawie powstaje wstępna charakterystyka urządzenia wraz z oferta cenową, która trafia do szerokiej grupy odbiorców w celu analizy reakcji rynku. W sytuacji kiedy wyniki w/w analizy są pozytywne, następuje rozpoczęcie procesu projektowego. Takie działanie ogranicza ryzyko związane z nieprzyjęciem przez rynek nowego produktu, a tym samym z poniesieniem przez Emitenta znacznych strat finansowych związanych z wdrożeniem produktu do seryjnej produkcji. W drugim etapie prowadzone są prace badawczo - rozwojowe polegające między innymi na projektowaniu urządzenia, doborze surowców i podzespołów a także w konsekwencji na budowie prototypu. Spółka wykorzystuje w projektowanych urządzeniach jedynie podzespoły i surowce najwyższej jakości. Wybór dokonywany jest na podstawie przeprowadzanych analiz dostawców, według restrykcyjnego procesu zgodnego ze Zintegrowanym Systemem Zarządzania Jakością. Prace projektowe wspomagane są przez zaawansowane oprogramowanie inżynierskie oraz doświadczoną kadrę. Dla każdego urządzenia tworzony jest prototyp, który zostaje poddany testom w wewnętrznym laboratorium w celu potwierdzenia poprawności obliczeń. Takie rozwiązanie daje maksymalną pewność poprawności przeprowadzonych prac projektowych, a w razie wystąpienia niezgodności, pozwala na odpowiednią reakcję. W kolejnym etapie urządzenia poddawane są testom zewnętrznym w akredytowanych laboratoriach w celu precyzyjnego określenia zgodności z obowiązującymi dyrektywami i normami. Do seryjnej produkcji wdrażane są jedynie produkty, które zakończyły testy zewnętrzne wynikiem pozytywnym, co daje gwarancję ich wysokiej jakości. Na etapie produkcji każde z urządzeń produkowane jest zgodnie z uznaną praktyką inżynierską i zgodnie z wymogami sprecyzowanymi przez Zintegrowany System Zarządzania. Takie rozwiązanie sprawia, że proces produkcyjny jest na bieżąco poddawany analizom pod kątem jakości, możliwości wystąpienia błędów produkcyjnych i tym podobnych czynników. W rezultacie proces produkcyjny jest na bieżąco poddawany analizom pod kątem jakości, możliwości wystąpienia błędów produkcyjnych i tym podobnych. Na etapie sprzedaży i obsługi klienta prowadzona jest regularnie analiza reklamacji z podziałem na urządzenia oraz powstające w nich uszkodzenia. Na podstawie analizy podejmowane są decyzje co do dalszych kroków mających na celu wykluczenie lub ograniczenie konkretnego typu powtarzającej się usterki. Umożliwia to stosowną reakcję i ograniczenie ryzyka narażenia spółki na dodatkowe koszty. Emitent ponadto stale analizuje

realizowane technologie pod kątem własności użytkowych, trwałości, oddziaływania na środowisko w toku produkcji i użytkowania wyrobów Emitenta, a także pod kątem estetyki i jakości wzornictwa oferowanego asortymentu. Emitent bada również asortyment wprowadzany do obrotu na ważnych dla Emitenta rynkach przez podmioty konkurencyjne. Wyniki prowadzonych analiz brane są pod uwagę w ramach zarządzania dostawami, produkcją i dystrybucją wyrobów Emitenta. Błędy realizacji powyżej wskazanych procesów oraz powyższych analiz mogą prowadzić do wprowadzania na rynek urządzeń nie spełniających stawianych im wymagań, dotyczących w szczególności konkurencyjności, atrakcyjności rynkowej lub zgodności z wymogami prawnymi. To z kolei może potencjalnie prowadzić do powstania konieczności wycofywania wyrobów z rynku i/lub z procesów produkcji. Zjawiska takie mogą wtórnie prowadzić do utraty obecnej pozycji konkurencyjnej Emitenta, ograniczenia możliwości zdobywania nowych rynków i/lub zwiększania wartości sprzedaży. Zjawiska takie mogą także negatywnie oddziaływać na sytuację finansową, wyniki działalności Emitenta, wykorzystanie zdolności produkcyjnych oraz pozycję rynkową Emitenta.

#### Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

Sprzedaż systemów solarnych jest w pewnej części skorelowana z działalnością budowlano-montażową, w której występuje charakterystyczna dla całej branży sezonowość sprzedaży. Powodem są zarówno warunki atmosferyczne w okresie zimowym, ograniczające wykonywanie robót montażowo-budowlanych, jak również obserwowane częstokroć odkładanie przez klientów Emitenta decyzji nabywczych w okresie zimowym, wynikające ze zmniejszonej użyteczności asortymentu Emitenta związanego z obniżonym nasłonecznieniem. Podstawowe ryzyko wynikające z sezonowości działalności polega na możliwości wystąpienia negatywnych skutków niedopasowania się Emitenta do zmieniających się w cyklu sezonowym zmian wielkości sprzedaży, zwłaszcza zaś możliwość błędnej oceny zapotrzebowania rynkowego na asortyment Emitenta (niedoszacowanie lub przeszacowanie wielkości produkcji), ryzyko niewydolności systemu dystrybucji w szczycie sezonu, ryzyko nadmiernych kosztów utrzymania zdolności produkcyjnych poza sezonem. Emitent dąży do ograniczenia ekspozycji na powyższe ryzyko poprzez podejmowanie prób wpływania na działalność dystrybutorów i instalatorów wyrobów Emitenta w celu optymalizacji stosowanych przez nich harmonogramów sprzedaży i prowadzenia robót, np. inwestycji. Równocześnie Emitent dąży do ograniczenia ryzyka sezonowości poprzez dywersyfikację oferty produktowej, wprowadzając do niej urządzenia, które będą się cieszyły zainteresowaniem kontrahentów również w okresie zimowym. Przykładem takich wyrobów są nowej generacji kotłownie hybrydowe wdrożone we wcześniejszych latach, a także bio-kominki oraz płyny do instalacji grzewczych wprowadzone do oferty w ostatnim okresie. W celu obniżenia ryzyka sezonowości Emitent dąży ponadto do rozszerzenia swojej działalności na kraje, w których okres zimowy nie ma dużego wpływu na inwestycje instalacyjne, w tym Hiszpanię, Francję, Monaco jak i Włochy. Niedostateczne efekty powyższych działań mogą stanowić czynnik spowalniający rozwój Emitenta, mogą także negatywnie wpływać na bieżące efekty działalności operacyjnej, wykorzystania mocy produkcyjnych, sytuacji finansowej i

wyników działalności Emitenta.

#### Ryzyko związane z względnie niską dywersyfikacją dostawców i odbiorców

Emitent realizuje sprzedaż swoich wyrobów na rzecz profesjonalnych odbiorców – pośredników nabywających wyroby w celu dalszej odsprzedaży. Również dostawy Emitenta są realizowane w profesjonalnej, stosunkowo wysoko skoncentrowanej strukturze. Wartość dostaw od czterech największych dostawców stanowiła w roku 2016 około 28% całkowitej wartości dostaw na rzecz Emitenta. Wartość sprzedaży na rzecz trzech największych niepowiązanych odbiorców stanowi zaś około 50% całkowitej wartości sprzedaży wyrobów Emitenta. Koncentracja wartościowa dostawców wynika z nabywania podstawowych materiałów (stal, miedź, aluminium, szkło) u dużych dostawców, zapewniających hurtowe, konkurencyjne ceny. Z kolei koncentracja odbiorców wynika z faktu, iż z jednej strony odbiorcy ci działają na najważniejszych rynkach geograficznych Emitenta (Niemcy i Polska), posiadając tam ugruntowane pozycje, z drugiej zaś strony nabywają oni często całe grupy produktów Emitenta, tworzące komplementarne zestawy. Emitent ocenia, iż nie jest uzależniony od powyższych dostawców oraz odbiorców, posiada bowiem możliwość zmiany nawet wiodących kontrahentów w razie zaistnienia takiej potrzeby. Zarówno rynek dostaw z których korzysta Emitent, jak i wiodące rynki dystrybucji wyrobów Emitenta są dostatecznie rozwinięte, by umożliwić Emitentowi dokonanie stosownych zmian partnerów handlowych w rozsądnym czasie. Emitent stale monitoruje rynek w kierunku utrzymywania optymalnych warunków współpracy z siecią dostaw i dystrybucji. Emitent nie może wykluczyć ryzyka, że pomimo zaistnienia potrzeby zmiany struktury dostaw czy dystrybucji lub zmiany poszczególnych dostawców czy odbiorców, nie zdoła w rozsądnym czasie uzgodnić odpowiednich warunków współpracy z dostawcami/odbiorcami. W takich warunkach kontynuowanie działalności w danej konfiguracji kooperacyjnej może wiązać się dla Emitenta z koniecznością akceptowania gorszych od oczekiwanych warunków współpracy, a tym samym prowadzić do pogorszenia rentowności działalności Emitenta i/lub pogorszenia jego sytuacji finansowej lub trudności operacyjnych.

#### Ryzyko związane ze strukturą akcjonariatu i wpływem Pana Romualda Kalycioka na zarządzanie Spółką

Pan Romuald Kalyciok posiada bezpośrednio 647 607 akcji dających prawo do 647 607 głosów co stanowi 15,96% kapitału zakładowego i 12,80% głosów ogółem, pośrednio przez Polska Ekologia sp. z o.o. 2 304 829 akcji dających prawo do 3 304 829 głosów co stanowi 56,79% kapitału zakładowego i 65,33% głosów ogółem, tym samym łącznie (bezpośrednio i pośrednio) kontroluje 2 952 436 akcji dających prawo do 3 952 436 głosów co stanowi 72,75% kapitału zakładowego i 78,14% głosów ogółem. Pan Romuald Kalyciok kontroluje spółkę Polska Ekologia sp. z o.o. posiadając 97,29% udziałów i głosów na zgromadzeniu wspólników tej spółki oraz piastując w niej mandat prezesa zarządu. Biorąc pod uwagę wielkość powyższych udziałów, w dającym się przewidzieć okresie kontrola właścicielska w Spółce będzie skupiona w rękach jednego podmiotu – Pana Romualda Kalycioka. Akcjonariusz ten, dzięki posiadaniu znaczącego pakietu Akcji i faktycznej większości

głosów na kolejnych WZ może wywierać wyłączny, decydujący wpływ na decyzje w zakresie najważniejszych spraw korporacyjnych, takich jak zmiana Statutu, emisja nowych akcji Spółki, obniżenie kapitału zakładowego Spółki, emisja obligacji zamiennych, wypłata dywidendy, powoływanie i odwoływanie członków Rady Nadzorczej i Zarządu i inne czynności, które zgodnie z Kodeksem Spółek Handlowych wymagają większości głosów (zwykłej lub kwalifikowanej) na WZA. Równocześnie Pan Romuald Kalyciok jest Prezesem Zarządu Emitenta. W związku z powyższą sytuacją można przewidywać, że Pan Romuald Kalyciok w dającej się przewidzieć przyszłości zachowa zdolność do sprawowania również operacyjnej wyłącznej kontroli nad Spółką (zarządzania Spółką) i będzie tą kontrolę sprawował. Pan Romuald Kalyciok ani Polska Ekologia sp. z o. o. nie mają jako akcjonariusze prawnego obowiązku kierowania się w swoich działaniach interesem Spółki lub innych akcjonariuszy. Pan Romuald Kalyciok jako członek Zarządu Spółki winien w ramach zarządzania Spółką kierować się interesem Spółki. Nie można wykluczyć ryzyka, że przy wykonywaniu uprawnień korporacyjnych Pan Romuald Kalyciok lub Polska Ekologia sp. z o. o. mogą działać w sposób sprzeczny z interesami Spółki i/lub innych akcjonariuszy. Natomiast inni akcjonariusze mogą nie mieć wpływu na decyzje podejmowane przez powyższych akcjonariuszy.

Występowanie zjawisk związanych z powyżej opisaną strukturą akcjonariatu może skutkować podejmowaniem przez powyżej wskazanych akcjonariuszy decyzji dotyczących Emitenta, które mogą być sprzeczne z interesem mniejszościowych akcjonariuszy i/lub interesem Spółki. Emitent nie zanotował w przeszłości wystąpienia powyższych niepożądanych zdarzeń.

#### Ryzyko odejścia kluczowych członków kierownictwa i kadry wykonawczej oraz trudności związanych z pozyskaniem wykwalifikowanej kadry zarządzającej i pracowników wykonawczych

Emitent opiera swoją działalność na wiedzy i doświadczeniu wysoko wykwalifikowanej kadry pracowniczej, w szczególności inżynierskiej. Dużą rolę w działalności Emitenta odgrywa również kadra ekspercka, która szkoli pracowników w zakresie funkcjonowania i montażu systemów solarnych. Na rynku występują ograniczone zasoby specjalistów z doświadczeniem w branży solarnej, wobec czego Emitent podejmuje działania mające na celu utrzymanie zatrudnienia kluczowej kadry i zabezpieczenie przed ryzykiem nadmiernej rotacji pracowników. Emitent w miarę istniejących potrzeb pozyskuje pracowników, w tym gorzej wykwalifikowanych, co wiąże się z potrzebą umożliwiania podnoszenia kwalifikacji lub innego przyuczenia. Powyższe działania, częstokroć długotrwałe i kosztowne, nie zawsze bywają uwieńczone uzyskaniem stosownych kwalifikacji. Zdarza się, że wykwalifikowani pracownicy nie wiążą swojej przyszłości zawodowej ze Spółką na okres pozwalający powetowanie nakładów poczynionych przez Emitenta. Spółka przeciwdziała takim sytuacjom między innymi poprzez podpisywanie z pracownikami umów o podnoszenie kwalifikacji, z odroczonym trzyletnim terminem amortyzacji kosztów szkolenia.

Szybszym i częstokroć przynoszącym lepsze efekty sposobem jest pozyskiwanie wykwalifikowanych specjalistów działających w branżach pożądanym przez Emitenta, co



wiąże się z koniecznością zapewnienia warunków zatrudnienia znacząco lepszych niż w poprzednich miejscach zatrudnienia.

Emitent postrzega rynek pracy wykwalifikowanych specjalistów jako trudny, zaś ryzyko odpływu kluczowej kadry jako dość wysokie. Szczególna komplikacja uwarunkowań działalności Emitenta wiąże się z otwarciem rynku pracy w ramach Unii Europejskiej, w szczególności Niemiec i Wielkiej Brytanii. Nasilenie się zjawiska odejścia pracowników o kluczowym znaczeniu dla rozwoju Spółki ponad naturalny poziom rotacji, mogłoby mieć istotny negatywny wpływ na zdolności produkcyjne i jakość produkcji Emitenta. Zarządzanie powyższym ryzykiem polega w Spółce na: i) ciągłym monitorowaniu i ocenie rynku pracy oraz oferowaniu konkurencyjnych warunków zatrudnienia; ii) wypracowaniu i wprowadzeniu odpowiedniego systemu motywacyjnego poprzez atrakcyjne systemy wynagrodzeń w korelacji z odpowiednim systemem premiowania za uzyskane efekty pracy, iii) realizacji programów szkoleń wewnętrznych, w tym w ramach wolontariatu pracowniczego (aktywność Spółki w obszarze Company Social Responsibility - CSR) oraz udostępnieniu na użytek pracowników i innych kluczowych podmiotów internetowej platformy wymiany wiedzy, informacji i inicjatyw, gdzie pracownicy dzielą się posiadaną wiedzą, umiejętnościami i pomysłami dotyczącymi rozwoju działalności Spółki, iv) określaniu elastycznych systemów płac i nagród, zgodnych ze strategią Spółki oraz poszczególnymi szczeblami w hierarchii organizacyjnej, gdzie stawki płac ustalane są systemowo w odpowiedniej relacji do wartości danego pracownika dla Spółki oraz w proporcji do innych stanowisk, v) budowaniu ścieżek rozwoju zawodowego oraz awansu pracowników w ramach organizacji Spółki, vi) kreowaniu pozytywnych relacji pomiędzy Spółką a pracownikami oraz wspieraniu budowania pozytywnych relacji pomiędzy pracownikami, vii) rozwinięciu programu staży i praktyk w ramach programu „Mój pierwszy dzień w pracy”, dzięki któremu Spółka ma możliwość utworzenia stanowisk praktycznej nauki dla uczniów i absolwentów lokalnych ośrodków edukacyjnych. Emitent nie ma gwarancji, że podejmowane działania okażą się adekwatne do potrzeb i będą skutkować minimalizacją zjawisk niepożądanego rotacji pracowników.

#### Ryzyko reputacyjne – pogorszenia renomy wyrobów i marki Emitenta

Emitent musi liczyć się z ryzykiem pogorszenia (krańcowo – utraty) renomy wyrobów i marki Emitenta, co może być spowodowane pogorszeniem (zwłaszcza istotnym lub trwałym) jakości asortymentu oferowanego przez Emitenta, pogorszeniem jakości usług serwisowych dostępnych dla klientów, ale również nie nadążaniem przez Emitenta za postępem technologicznym, materiałowym czy zmieniającymi się tendencjami we wzornictwie przemysłowym. Emitent stara się minimalizować możliwości wystąpienia takich zjawisk poprzez utrzymywanie reżimu technologicznego w ramach systemu zapewnienia jakości produkcji. Emitent stale prowadzi szkolenia instalatorów i serwisantów skoordynowane z systemem certyfikacji uprawnień do montażu produktów Emitenta i realizacji usług serwisowych. Spółka ustawicznie bada tendencje występujące na rynku w zakresie zapotrzebowania na produkty z branży Emitenta. Działania badawczo rozwojowe Emitenta nakierowane są na stałą aktualizację jego oferty w celu dopasowania jej do oczekiwań odbiorców. Zgłaszane reklamacje oraz realizacja usług serwisu są badane

pod kątem możliwości eliminacji zjawisk niekorzystnie wpływających na renomę marki Sunex. Ryzyko pogorszenia renomy wyrobów i tym samym marki producenta jest zmniejszane poprzez funkcjonujący w obrębie firmy zintegrowany system zarządzania, w skład którego wchodzi system zarządzania jakością. W ramach tego systemu, bazującego na wymaganiach normy ISO 9001 jak i wymaganiach własnych, cykl produkcyjny wyrobów realizowany jest w reżimie produkcyjnym ujętym w sprecyzowane i nadzorowane procedury i instrukcje, zapewniające dostępność informacji nt. określonych przez Emitenta właściwości wyrobu, dostępność instrukcji pracy, stosowanie właściwego wyposażenia, monitorowanie i pomiary w toku produkcji. Istotne procesy produkcyjne podlegają walidacji. W odniesieniu do dostaw Emitent dokonuje oceny i wyboru dostawców na podstawie ich zdolności do dostarczenia wyrobów zgodnych z wymaganiami Emitenta. Prowadzone są ponadto działania kontrolne mające na celu zapewnienie, że zakupione wyroby spełniają oczekiwania Emitenta. Emitent nie ma gwarancji, że podejmowane działania będą skutkować pożądaną poprawą renomy marki Sunex lub co najmniej pozwolą uniknąć pogorszenia postrzegania tej marki przez rynek. Występowanie niekorzystnych zjawisk w powyższym zakresie może wiązać się ze spadkiem (nawet znaczącym) wartości przychodów Emitenta ze sprzedaży jego asortymentu, a przez to istotnie oddziaływać na sytuację finansową, wykorzystanie mocy produkcyjnych, zdolność do kontynuowania działalności.

#### Ryzyko braku pokrycia wpływami ze sprzedaży nakładów na wejście na nowe rynki zbytu

W ramach realizacji strategii rozwoju działalności Spółka dąży do wzmocnienia pozycji konkurencyjnej zarówno poprzez zwiększenie wolumenu sprzedaży aktualnie wytwarzanych wyrobów, jak i dywersyfikację oferty produktowej o nowe innowacyjne produkty. Rozwój Spółki zakłada ponadto zwiększenie swojego udziału na dotychczas pozyskanych rynkach zbytu jak i ekspansję na nowe, perspektywiczne rynki.

Z wdrażaniem nowych produktów jak i wejściem na nieobsługiwane do tej pory rynki wiąże się konieczność poniesienia nakładów, które mogą być znaczące w przypadku ekspansji na kilka rynków jednocześnie. W sytuacji gdyby nowe produkty nie zostały pozytywnie odebrane na danym rynku lub gdyby Spółka osiągnęła na danym rynku sprzedaż niższą niż zakładana, nakłady takie mogłyby negatywnie wpływać na bieżące wyniki finansowe Spółki.

Celem ograniczenia niniejszego ryzyka Spółka zatrudnia wysoko wykwalifikowanych specjalistów z zaawansowaną znajomością branży odnawialnych źródeł energii, zarówno pod względem technologicznym jak i w aspekcie sprzedażowym oraz marketingowym. Istotne znaczenie w ograniczeniu tego ryzyka ma również fakt obsługi praktycznie wszystkich rynków Unii Europejskiej oraz innych krajów europejskich takich jak Norwegia, Monaco i Szwajcaria, a także szeroki kompleksowy zakres asortymentu sprzedaży. Pozyskane w ten sposób doświadczenie pozwoliło na wykształcenie procedur wcześniejszej analizy opłacalności wdrożenia nowego rozwiązania jak i wejścia na potencjalny nowy rynek zbytu.

Emitent nie ma gwarancji, że podejmowane działania będą skutkować uniknięciem przypadków braku pokrycia wpływami ze sprzedaży nakładów na wejście na nowe rynki

zbytu. Występowanie takich zjawisk może wiązać się ze spadkiem rentowności działalności Emitenta a przez to istotnie oddziaływać na sytuację finansową jak również rzeczywiste możliwości zdobywania nowych rynków zbytu.

#### Ryzyko obciążenia zobowiązaniami abstrakcyjnymi

Emitent w toku działalności zaciąga między innymi zobowiązania abstrakcyjne. Typowym przykładem takiego zobowiązania są wystawiane przez Emitenta weksle (w tym in blanco wystawiane z deklaracjami wekslowymi). Na dzień 31.12.2016r. w obrocie prawnym znajduje się piętnaście weksli in blanco wystawionych przez Emitenta na zabezpieczenie zobowiązań do zapłaty różnych zobowiązań pieniężnych, w tym zwrotu dofinansowań działalności uzyskanych przez Emitenta od Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Województwa Śląskiego - Śląskiego Centrum Przedsiębiorczości, jak również z tytułu spłaty kredytów. Weksle te winny być zwrócone przez wierzyciela jeżeli zabezpieczone świadczenia zostaną wykonane lub jeżeli zniknie podstawa do powstania wymagalności zabezpieczonych zobowiązań Emitenta. Ryzyko związane z zaciąganiem zobowiązań abstrakcyjnych (w tym wekslowych) związane jest z możliwością przedstawiania tych zobowiązań do wykonania (w tym płatności) przez kontrahentów Emitenta, a zwłaszcza przez osoby trzecie, które nabeżdą uprawnienia do takiego zobowiązania wobec Emitenta, przy ograniczonej możliwości powoływania się przez Emitenta na zarzuty związane z powstaniem tego zobowiązania abstrakcyjnego. Emitent ma zmniejszone możliwości wpływania na sposób i terminy, w jakich uprawnione podmioty będą wykonywać przysługujące im uprawnienia z zobowiązań abstrakcyjnych. W określonych przypadkach przeciwdziałanie, jakie może wdrożyć Emitent w związku z wykonaniem wobec niego wierzytelności z zobowiązania abstrakcyjnego może być możliwe wyłącznie w drodze podniesienia przez Emitenta roszczeń regresowych wobec odpowiedniego podmiotu (np. wobec podmiotu, który wypełni weksel in blanco i wprowadzi go do obiegu przez indos), które to roszczenia mogą okazać się nieskuteczne. Maksymalna wartość zobowiązań Emitenta zabezpieczonych wekslowo ustalona według deklaracji wekslowych złożonych, wystawionych i niezwróconych Emitentowi na dzień 31.12.2016r. oraz wartości potencjalnych zobowiązań Emitenta, w kwotach należności głównych wynosi około 8.192tys. zł. W związku z wiarygodnością podmiotów, którym Emitent wręczył powyższe weksle, Emitent ocenia prawdopodobieństwo wypełnienia weksli niezgodnie z deklaracjami wekslowymi za znikome.

#### Ryzyko produktu

Produkty oferowane przez Emitenta wytwarzane są, jeżeli to ma zastosowanie, zgodnie z właściwymi dla nich normami technicznymi. W ramach unijnego systemu oceny zgodności wprowadzonego Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 765/2008 z dnia 9 lipca 2008 r. ustanawiającym wymagania w zakresie akredytacji i nadzoru rynku odnoszące się do warunków wprowadzania produktów do obrotu i uchylające rozporządzenie (EWG) nr 339/93 (Dz. Urz. UE L 218 z 13.08.2008, str. 30), wraz z decyzją Parlamentu Europejskiego i Rady nr 768/2008/WE z dnia 9 lipca 2008 r. w sprawie

wspólnych ram dotyczących wprowadzania produktów do obrotu uchylającą decyzję Rady 93/465/EWG (Dz. Urz. UE L 218 z 13.08.2008, str. 82), wyroby Emitenta podlegają ocenie zgodności oraz oznakowaniu znakiem bezpieczeństwa CE. Szczegółowe wymagania dotyczące wyrobów Emitenta wprowadzone są następującymi aktami wspólnotowymi: i) Dyrektywa 2005/32/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 6 lipca 2005 r. ustanawiająca ogólne zasady ustalania wymogów dotyczących ekoprojektu dla produktów wykorzystujących energię oraz zmieniająca dyrektywę Rady 92/42/EWG, oraz dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 96/57/WE i 2000/55/WE, ii) Dyrektywa 2009/105/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 16 września 2009 r. odnosząca się do prostych zbiorników ciśnieniowych, iii) Dyrektywa 2001/95/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 3 grudnia 2001 r. w sprawie ogólnego bezpieczeństwa produktów, iv) Dyrektywa 97/23/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 29 maja 1997 r. w sprawie zbliżenia ustawodawstw państw członkowskich dotyczących urządzeń ciśnieniowych, v) Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) Nr 305/2011 z dnia 9 marca 2011 r. ustanawiające zharmonizowane warunki wprowadzania do obrotu wyrobów budowlanych i uchylające dyrektywę Rady 89/106/EWG.

Wszelkie produkty Emitenta projektowane i wykonywane są przy zachowaniu tak zwanej uznanej praktyki inżynierskiej. Ryzyko produktu jest zmniejszone poprzez dokładne sprecyzowanie zasad postępowania z produktami jakie umieszczono w dołączanych do nich instrukcjach. Jako ryzyko produktu Emitent uznaje możliwość wprowadzenia do obrotu produktów, które mogą okazać się produktami niebezpiecznymi dla użytkowników i/lub środowiska naturalnego. Zdarzenia takie mogą skutkować koniecznością podjęcia przez Emitenta dodatkowych, nieplanowanych nakładów związanych np. z akcjami serwisowymi lub z ryzykiem powstania roszczeń odszkodowawczych nabywców produktów Emitenta. Emitent pomimo dokładania należytej, profesjonalnej staranności nie jest w stanie wyeliminować ryzyk związanych z wprowadzaniem produktów na rynek. Występowanie niekorzystnych zjawisk w powyższym zakresie może wiązać się ze wzrostem kosztów działalności Emitenta a przez to istotnie oddziaływać na sytuację finansową i wyniki działalności Emitenta. Ryzyko negatywnych skutków wprowadzenia do obrotu wadliwego produktu jest zabezpieczane przez zawieranie polisy OC działalności gospodarczej obejmującej OC za produkt. Dzięki corocznej kontynuacji polisy Emitent zabezpiecza się przed negatywnymi skutkami finansowymi, które mogą wynikać z roszczeń osób trzecich dotyczących szkód spowodowanych przez wprowadzone do obrotu produkty.

#### Ryzyko utraty posiadanych atestów i certyfikatów

Emitent posiada liczne certyfikaty istotne dla zachowania jakości wyrobów, w tym certyfikaty Solar Keymark dla kolektorów słonecznych. Zasadniczymi wymaganiami dla utrzymania atestów i certyfikatów posiadanych przez Emitenta na jego wyroby jest zachowanie zgodności wytwarzanych produktów z tymi jakie przedstawiono do oceny zgodności i testów, jak też w przypadku np.: sztandarowych produktów w postaci kolektorów słonecznych, poddanie zakładu okresowej kontroli ze strony jednostki badawczej/certyfikującej. Zachowanie zgodności zapewnia szereg wdrożonych i

stosowanych procedur zapewnienia jakości, dotyczących m.in. zakupu materiałów jak i realizacji produkcji co gwarantuje kontrolę nad wytwarzaniem produktu. Drugi warunek jest realizowany w oparciu o ścisłą współpracę z jednostkami badawczymi/certyfikującymi jak i utrzymanie w firmie systemu zarządzania jakością, co pozwala od lat na pomyślną okresową weryfikację prowadzonej działalności. Emitent posiada certyfikat wydany przez Polskie Centrum Certyfikacji Sp. z o. o. z 27 marca 2017 i ważny do 14 września 2018, zaświadczający, że system zarządzania funkcjonujący w Spółce został oceniony jako spełniający wymagania zawarte w normach PN-EN ISO 9001:2009 i PN-EN ISO 14001:2005 w zakresie produkcji systemów połączeniowych, grup pompowych, zasobników akumulacyjnych ciepła, pomp ciepła, kotłowni solarnych, regulatorów solarnych oraz wyposażenia solarnego, a także w zakresie świadczenia usług związanych ze sprzedażą regulatorów solarnych, zasobników i naczyń przeponowych oraz paneli fotowoltaicznych. Emitent nie ma gwarancji utrzymania posiadanych certyfikatów na wyroby, jak również nie może mieć pewności że nowo wdrażane wyroby będą zdobywać najbardziej renomowane certyfikaty. Utrata (nie uzyskanie) posiadanych certyfikatów może skutkować pogorszeniem pozycji rynkowej Emitenta, spadkiem sprzedaży jego wyrobów, a przez to obniżeniem przychodów i pogorszeniem wyników finansowych.

#### Ryzyko wystąpienia awarii, w tym powodujących zagrożenie środowiska

Emitent identyfikuje ryzyko zaistnienia awarii w infrastrukturze produkcyjnej. Niektóre takie awarie mogą potencjalnie powodować ograniczone zagrożenia dla środowiska. Możliwe awarie mogą powodować zakłócenia procesu produkcji, włącznie z ewentualnością czasowego wyłączenia możliwości produkcji wyrobów Emitenta. Emitent zarządza tym ryzykiem w ramach implementowanego w Spółce systemu zarządzania środowiskowego zbudowanego w oparciu o wymagania normy ISO 14001. System zarządzania środowiskowego jest częścią zintegrowanego systemu zarządzania. Emitent w ramach systemu zarządzania środowiskowego zidentyfikował poszczególne aspekty środowiskowe oraz prowadzi monitoring czynników, które mogą mieć znaczący wpływ na środowisko, a także przygotował procedurę dotyczącą gotowości na wypadek awarii i reagowania na awarię oraz określającą wykaz potencjalnych miejsc i rodzajów awarii z opisem działań jakie należy podjąć w razie wystąpienia tychże awarii. Emitent stale korzysta również z ubezpieczenia własnej odpowiedzialności cywilnej, gdzie suma ubezpieczenia sięga 7 000 000,00 zł.

Emitent nie ma gwarancji, że podejmowane działania będą skutkować faktyczną neutralizacją powyższych ryzyk. Wystąpienie powyżej wskazanych awarii może skutkować stratami spowodowanymi zniszczeniem mienia Emitenta lub innych osób, może również powodować szkody na osobach (w tym wypadki przy pracy), a tym samym być źródłem zobowiązania Emitenta do poniesienia nieplanowanych wydatków na neutralizację skutków awarii i/lub wyrównanie szkód. Powyższe wydatki mogą stanowić obciążenie wyniku finansowego Emitenta.

#### Ryzyko utraty lub konieczności zwrotu dotacji

Emitent w toku działalności korzysta z rozmaitych dotacji otrzymywanych ze środków

publicznych. Wartość przyznanego dofinansowania na podstawie zawartych umów kształtuje się na poziomie kilkunastu milionów złotych. (Do powyższej kwoty wliczono również wartości dotacji wydatkowanych i rozliczonych, które znajdują się w okresie monitorowania zgodnie z odpowiednimi umowami dotyczącymi udzielenia dotacji.) Zgodnie z umowami, na podstawie których udzielono ww. dotacji, Emitent może być zobowiązany do zwrotu dotacji wraz z odsetkami, w przypadku zaistnienia zdarzeń określonych w tychże umowach, w przypadkach dopuszczenia się określonych w umowie naruszeń, w tym w przypadku wydatkowania dotacji na cele sprzeczne z celem dotacji lub nierozliczenia otrzymanej dotacji lub niezakończenia odpowiednich projektów do określonych w umowach dat, Emitent może być zobowiązany do zwrotu kwoty dofinansowania wraz z odsetkami. Emitent zarządza powyższym ryzykiem poprzez staranną realizację umów dotacyjnych. Wyszukiwanie możliwości dofinansowania działalności, zawieranie umów, monitorowanie ich wykonywania i rozliczanie dotacji realizowane jest na bazie własnej wyspecjalizowanej jednostki działającej w ramach Działu Finansów. Ryzyko utraty lub konieczności zwrotu dotacji jest przez Spółkę minimalizowane dzięki stosowaniu odpowiednich metod monitorowania oraz rozliczania projektów z udziałem środków publicznych. W dotychczasowej działalności wszystkie przeprowadzone kontrole zewnętrzne prowadzonych przez Spółkę przedsięwzięć zakończyły się pozytywnie, a Spółka nie otrzymała w ich wyniku jakichkolwiek zastrzeżeń skutkujących wzrostem ryzyka pozyskanych środków. Emitent, jakkolwiek ryzyko konieczności zwrotu dotacji uznaje za niewysokie, nie może wykluczyć zaistnienia takich zdarzeń, w tym w konsekwencji zdarzeń niezależnych od Emitenta i nieprzewidywalnych. Zaistnienie konieczności zwrotu dotacji będzie równoznaczne z potrzebą wydatkowania kwot dofinansowania, ponadto może potencjalnie wpłynąć na ograniczanie możliwości uzyskiwania w przyszłości przez Emitenta dofinansowania ze środków publicznych jego projektów rozwojowych, a pośrednio obniżyć innowacyjność działalności Emitenta i negatywnie wpłynąć na jego zdolność konkurencyjną na rynku.

#### Ryzyko występowania wypadków przy pracy

Rodzaj wykonywanych przez pracowników czynności w procesach produkcyjnych oraz kontakt z substancjami niebezpiecznymi a także wpływ czynników szkodliwych powoduje ryzyko wypadkowe. W latach 2013-2016 w Spółce zaistniało 10 wypadków przy pracy (4 wypadki w 2014 roku oraz po 3 wypadki w roku 2015 i 2016). Wypadki te spowodowane były błędami pracowników oraz ich nieostrożnością i w zdecydowanej większości wystąpiły podczas wykonywania ręcznych prac transportowych. Wypadki te nie spowodowały znaczących strat materialnych dla Spółki ani nie wpłynęły na terminowość produkcji. Żaden z wypadków nie był związany z użytkowaniem substancji niebezpiecznych ani ze stanem technicznym maszyn i urządzeń. W Spółce, stosownie do obowiązujących przepisów prawa, działa służba BHP. Realizowane są działania profilaktyki środowiska pracy. Przeprowadzane są analizy ryzyka zawodowego na poszczególnych stanowiskach pracy oraz pomiary czynników szkodliwych w środowisku pracy, obejmujące wykrywanie konkretnych zagrożeń oraz sposobów ich eliminacji. Prowadzone są kontrole stanu technicznego maszyn i urządzeń i ich dostosowywanie do

wymogów BHP. Podczas okresowych audytów wewnętrznych jak też i audytów nadzoru zintegrowanego systemu zarządzania (ISO 9001 oraz ISO 14001) dokonuje się weryfikacji zarządzania BHP w Spółce.

Pomimo podjętych w ramach realizacji wymogów BHP działań Emitent liczy się z ryzykiem występowania wypadków przy pracy, w tym wypadków ciężkich. Zdarzenia takie stanowiłyby ryzyko dla zdrowia a krańcowo życia pracowników Spółki. Równocześnie mogą powodować zakłócenia procesów produkcji oraz dodatkowe, nieplanowane obciążenia organizacyjne Spółki. Należy też liczyć się z ryzykiem wystąpienia wypadków, w których posiadane przez Emitenta ubezpieczenia pokryją tylko w części lub nie pokryją odpowiedzialności odszkodowawczej wobec poszkodowanego pracownika i/lub członków jego rodziny, co wiązałoby się z koniecznością poniesienia przez Emitenta nieplanowanych wydatków.

#### Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną na istotnych rynkach Emitenta i zmianą tendencji rynkowych w branży, w której działa Emitent

Rozwój Spółki uzależniony jest od sytuacji makroekonomicznej, w tym tempa wzrostu PKB na rynkach istotnych dla Emitenta, za które Emitent uznaje rynek polski (ok. 30% wartości sprzedaży w roku 2016) i niemiecki (53% wartości sprzedaży w roku 2016). Negatywne zmiany czynników makroekonomicznych mogą utrudnić i spowolnić działania Emitenta. Emitent, podobnie jak każdy podmiot gospodarczy, podlega wpływom koniunktury gospodarczej, a szczególnie uzależniony jest od zmian koniunktury w branżach budowlanej i solarnej. Do czynników istotnie oddziałujących na warunki prowadzenia działalności Emitenta zaliczyć można między innymi, inflację, poziom stóp procentowych, podaż pieniądza i kredytu na rynku, poziom i zmiany PKB, ogólną kondycję gospodarek, stopę bezrobocia.

Pogorszenie sytuacji makroekonomicznej Polski i/lub Niemiec lub ogólne pogorszenie sytuacji makroekonomicznej w Unii Europejskiej może mieć negatywny wpływ na wzrost wartości inwestycji budowlanych, tempo rozwoju rynków budowlanych i/lub urządzeń solarnych w tych krajach. Istnieje ryzyko, iż spowolnienie gospodarcze, lub niekorzystne dla branży Emitenta decyzje polityczne, w krajach, w których działalność prowadzi Emitent, zmniejszenie inwestycji w branży budowlanej wpłyną negatywnie na skalę działalności Emitenta, perspektywy jego rozwoju oraz osiągnięte wyniki finansowe.

Emitent stara się minimalizować ekspozycję na powyższe ryzyko poprzez geograficzną i produktową dywersyfikację sprzedaży, nie ma jednak gwarancji skutecznej eliminacji powyższego ryzyka.

#### Ryzyko związane z działalnością firm konkurencyjnych

Spółka prowadzi działalność na rynku europejskim, którego częścią jest rynek krajowy. Dynamiczny rozwój całego segmentu rynku związanego z odnawialnymi źródłami energii, w tym również energetyki solarnej, oraz przynależność Polski do struktur europejskich sprawia, iż coraz liczniej pojawiają się nowi konkurenci o podobnym profilu działalności. Konkurencję Emitenta stanowią przedsiębiorcy o zróżnicowanej wielkości i sile finansowej. Obecna na rynku oferta obejmuje urządzenia o różnej jakości, przy czym zauważalną

tendencją jest wzrost udziału produktów pochodzących z krajów o niższych kosztach produkcji niż osiągalne dla Emitenta (w tym z krajów dalekiego wschodu lub nowych państw UE). Produkty te oferowane są na rynku w niższych cenach niż asortyment Emitenta, przy czym znacząco obiegają jakością od asortymentu sprzedawanego pod marką SUNEX. Emitent wskazuje, że szybszy rozwój mocy wytwórczych w regionach o niższych kosztach siły roboczej mógłby spowodować presję na obniżkę marż, co w efekcie mogłoby wpłynąć na wartość przychodów i wyniki finansowe Spółki. Emitent ciągle monitoruje działania konkurencji oraz innych podmiotów funkcjonujących w otoczeniu rynkowym, starając się w swojej strategii dostosowywać do zmian, kładąc nacisk na ciągły rozwój. Spółka poszukuje skuteczniejszych technologii oraz dostosowuje swoją ofertę do coraz bardziej wymagającego rynku. Strategia minimalizowania ryzyka w tym zakresie koncentruje się na umacnianiu dotychczasowej pozycji rynkowej i przewagi konkurencyjnej poprzez europejski poziom zarządzania i politykę stałego podnoszenia jakości świadczonych usług potwierdzoną wdrożonymi normami PN-EN ISO 9001:2001 oraz PN-EN ISO 14001:2005, uzyskanymi certyfikatami (Certyfikaty jakościowe Solar Keymark wydane przez DIN CERTCO Berlin, Certyfikat Instytutu Budownictwa, Mechanizacji i Elektryfikacji Rolnictwa, Certyfikat Jednostki Certyfikującej Urzędu Dozoru Technicznego) oraz licznymi nagrodami i wyróżnieniami (np. Złoty Medal Międzynarodowych Targów Poznańskich 2008 oraz 2010, Innowator Śląska 2014). Emitent w swej działalności podejmuje wiele kluczowych czynności prowadząc aktywną politykę konkurencyjną. Najważniejszymi z nich, podejmowanymi w celu skutecznej walki z konkurencją są dywersyfikacja produkcji, oferowanie kompleksowych i innowacyjnych rozwiązań, elastyczność oferty oraz poszerzanie posiadanych i budowanie nowych kompetencji. Istotnym elementem strategii jest ponadto ciągły proces optymalizacji działalności, a także stała współpraca z europejskimi firmami z branży. Brak pożądaných przez Emitenta rezultatów jego polityki konkurencyjnej może prowadzić do pogorszenia jego pozycji konkurencyjnej i częściowej (krańcowo całkowitej) utraty danego rynku.

#### Ryzyko związane z procesem certyfikowania instalatorów systemów słonecznych

Ryzyko to wynika z potencjalnego ograniczenia dostępności i wzrostu kosztów usług instalatorów systemów słonecznych, co może nastąpić ze względu na wymagania określone w Załączniku IV do dyrektywy UE z 23.04.2009 r w sprawie promowania stosowania energii ze źródeł odnawialnych zmieniająca i w następstwie uchylająca dyrektywy 2001/77/WE oraz 2003/30/WE. Załącznik IV do wspomnianej dyrektywy zawiera obligatoryjne kryteria dla systemów certyfikacji lub kwalifikowania instalatorów oraz wymagania dotyczące procesu akredytacji programów szkoleń i egzaminów, których zaliczenie jest warunkiem uzyskania właściwych uprawnień (certyfikatu). Wymagania dotyczące systemu certyfikacji oraz proces akredytacji jednostek prowadzących szkolenia oraz egzaminy może doprowadzić do relatywnego ograniczenia dostępności usług instalatorów w stosunku do potrzeb wynikających ze zwiększonego popytu na zakup i montaż instalacji (kolektorów słonecznych), a w konsekwencji do znacznego wzrostu cen na usługi instalatorów. Ryzyko to wpływa na zmniejszenie opłacalności sprzedaży kolektorów oraz systemów słonecznych.



### Ryzyko wystąpienia szkód powstałych w wyniku wypadków losowych

Każda działalność gospodarcza narażona jest na możliwość wystąpienia zdarzeń losowych. Oddziaływaniu negatywnym skutkom wypadków podlegają zarówno rzeczy, co powoduje powstawanie szkód majątkowych, jak również pracownicy, co może wiązać się z uszczerbkiem na zdrowiu, utratą zdolności do pracy, a nawet utratą życia. Głównym sposobem zapobiegania negatywnym finansowym skutkom tych zdarzeń jest korzystanie z produktów oferowanych przez instytucje ubezpieczeniowe, takich jak ubezpieczenie OC działalności gospodarczej, ubezpieczenia majątkowe. W celu zabezpieczenia pracowników podmioty gospodarcze korzystają z grupowych bądź indywidualnych ubezpieczeń pracowników. Emitent metodycznie korzysta z usług ubezpieczeniowych. Nie ma jednakże pewności że takie podjęte działania dostatecznie zminimalizują powyższe ryzyko.

### Ryzyko związane ze zmianą regulacji prawnych i różnicami w ich interpretacji oraz zmian związanych z polityką państw

Emitent wskazuje na postępującą komplikację uwarunkowań prawnych do jakich jest zobowiązany się dostosowywać. Obserwowane i spodziewane zmiany, w szczególności przepisów dotyczących m.in. działalności gospodarczej, prawa pracy i ubezpieczeń społecznych, prawa handlowego mogą zmierzać w kierunku powodującym wystąpienie negatywnych skutków dla działalności Emitenta. Nowe regulacje prawne mogą wiązać się z problemami interpretacyjnymi, niejednorodnym orzecznictwem sądów, niekorzystnymi interpretacjami przyjmowanymi przez organy administracji publicznej, brakiem spójności pomiędzy orzecznictwem sądów polskich, a orzecznictwem unijnym, itp.

Znaczące i gwałtowne zmiany uwarunkowań prawnych działalności oraz niedostosowanie się Emitenta do tych zmian mogą niekorzystnie wpłynąć na dalszą działalność Emitenta, sytuację finansową, majątkową i gospodarczą Emitenta oraz perspektywy jego rozwoju poprzez ograniczenie możliwości zdobywania nowych kontraktów, konieczność obniżania stosowanych marż i cen, wpływać na obniżenie przychodów oraz zysku, spadek wartości aktywów Emitenta, konieczność zmian warunków kontraktów, ograniczenie możliwości zamykania kontraktów z zakładanym zyskiem, a tym samym pogarszać sytuację gospodarczą Emitenta. Emitent nie odnotował w dotychczasowej działalności istotnych niekorzystnych zjawisk powodowanych zmianami otoczenia prawnego.

### Ryzyko związane z obniżeniem poziomu wsparcia rozwiązań wykorzystania odnawialnych źródeł energii ze środków publicznych

Emitent jest narażony na ryzyko obniżenia poziomu lub całkowitego wycofania wsparcia produktów OZE ze środków publicznych, co mogłoby spowodować zmniejszenie ilości klientów chętnych do zakupu tego typu produktów, zmniejszenie zapotrzebowania na produkty należące do grupy OZE a w konsekwencji obniżyć obroty Spółki. Wystąpienie takiej sytuacji jest całkowicie niezależne od Spółki, jednak w celu zmniejszenia konsekwencji tego ryzyka na bieżąco analizowane są wszelkie informacje na temat wsparcia ze środków publicznych, w celu podjęcia szybkiej reakcji w razie nastąpienia takiej sytuacji. Z uwagi na duże znaczenie wsparcia udzielanego przez państwa i jednostki

samorządowe konsumentom stosującym proekologiczne rozwiązania energetyczne, podstawowym czynnikiem ryzyka w tym obszarze jest możliwość zaprzestania udzielania tego wsparcia lub zaostrzenie wymogów skorzystania z niego. Emitent zwraca uwagę na niekorzystne w jego ocenie zmiany polityki rządowej w postaci zakończenia na przełomie II i III kwartału 2014 roku programu 45-procentowych dopłat Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej z programu „Wspieranie rozproszonych, odnawialnych źródeł energii. Część 3) Dopłaty na częściowe spłaty kapitału kredytów bankowych przeznaczonych na zakup i montaż kolektorów słonecznych dla osób fizycznych i wspólnot mieszkaniowych”. W kraju do tej pory nie uruchomiono podobnego programu. W efekcie, uwzględniając również zastój inwestycyjny w ubiegłym roku, przychody Emitenta realizowane w kraju obniżyły się z poziomu 11-12mln. złotych w latach 2011-2014, do poziomu 8 mln. złotych w roku 2016. Z kolei w Niemczech w 2012 roku warunki wsparcia instalacji solarnych uległy dalszej poprawie, co miało również pośredni wpływ na wysokość przychodów na tym rynku (2,9mln. EUR w roku 2011, 3,1mln. EUR w roku 2012, w kolejnych latach w przedziale 3,2-3,8mln. EUR)

Znaczące i gwałtowne zmiany uwarunkowań działalności w zakresie wsparcia produktów OZE ze środków publicznych oraz niedostosowanie Emitenta do tych zmian mogą niekorzystnie wpłynąć na dalszą działalność Emitenta, sytuację finansową, majątkową i gospodarczą Emitenta oraz perspektywy jego rozwoju poprzez ograniczenie możliwości zdobywania nowych kontraktów, konieczność obniżania stosowanych marż i cen, wpływać na obniżenie przychodów oraz zysku, spadek wartości aktywów Emitenta, konieczność zmian warunków kontraktów, ograniczenie możliwości zamykania kontraktów z zakładanym zyskiem, a tym samym pogarszać sytuację gospodarczą Emitenta.

#### Ryzyko wystąpienia zdarzeń nieprzewidywalnych

Emitent wskazuje, iż prezentowana w niniejszym sprawozdaniu lista ryzyk nie jest i nie może stanowić zamkniętego katalogu ryzyk występujących w działalności Grupy Kapitałowej Emitenta. W ocenie Emitenta nie jest on w stanie przewidzieć wszystkich ryzyk, jakie powstają w toku działalności Emitenta. Emitent jest narażony na skutki wystąpienia licznych zdarzeń, których wystąpienia nie jest w stanie przewidzieć lub dla których nie jest w stanie należycie oszacować prawdopodobieństwa ich wystąpienia. Emitent nie jest w stanie zabezpieczyć swojej działalności przed następstwami wystąpienia wszystkich takich zdarzeń. Wystąpienie takich nieprzewidywanych zdarzeń, zwłaszcza kumulacja w jednym czasie nieprzewidywanych zdarzeń o negatywnych skutkach dla Emitenta, może powodować istotne zakłócenia działalności Emitenta i/lub pogorszenie finansowych wyników tej działalności poprzez obniżenie przychodów, niekontrolowany wzrost kosztów czy też utratę określonych składników mienia Emitenta.

Emitent wskazuje, że w dotychczasowej działalności nie zaistniały istotne zdarzenia opisane w niniejszym czynniku ryzyka, jednak wystąpienie takich zdarzeń nie jest wykluczone w przyszłości.

3. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej, z uwzględnieniem informacji w zakresie:

a) postępowania dotyczącego zobowiązań albo wierzytelności emitenta lub jednostki od niego zależnej, których wartości stanowi co najmniej 10% kapitałów własnych Emitenta, z określeniem: przedmiotu postępowania, wartości przedmiotu sporu, daty wszczęcia postępowania, stron wszczętego postępowania oraz stanowiska emitenta,

b) dwu lub więcej postępowań dotyczących zobowiązań oraz wierzytelności, których łączna wartość stanowi odpowiednio co najmniej 10% kapitałów własnych Emitenta, z określeniem łącznej wartości postępowań odrębnie w grupie zobowiązań oraz wierzytelności wraz ze stanowiskiem emitenta 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.

Nie dotyczy.

4. Informacje o podstawowych produktach, towarach i usługach wraz z ich określeniem wartościowym i ilościowym oraz udziałem poszczególnych produktów, towarów i usług albo ich grup w sprzedaży emitenta ogółem, a także zmianach w tym zakresie w danym roku obrotowym.

Emitent prowadzi działalność w zakresie produkcji i dystrybucji wyrobów sektora OZE, szczególnie kolektorów słonecznych i pomp ciepła. Odbiorcami produktów Spółki są krajowi i zagraniczni dystrybutorzy hurtowi branży OZE i/lub ogólnobudowlanej, deweloperzy, instalatorzy oraz indywidualni użytkownicy obiektów budowlanych.

Sprzedaż swoich wyrobów Emitent opisuje wyróżniając najważniejsze segmenty: wydział systemów solarnych oraz wydział solarnych pomocniczych akcesoriów. W ujęciu wartościowym za okres roku 2016 dane przedstawiają się następująco:

Wartość sprzedaży (przedmiotowo) (tys. PLN)	Przychody ze sprzedaży w 2016r.	Udział w przychodach (%)
Wydział systemów solarnych	16 405,74	58,89%
Wydział solarnych pomocniczych akcesoriów	7 641,19	27,43%
Pozostałe	3 812,90	13,69%
<b>Suma</b>	<b>27 859,83</b>	<b>100,00%</b>

W porównaniu z ubiegłym rokiem Emitent odnotował wzrost sprzedaży zarówno w ramach wydziału systemów solarnych jak i w ramach segmentu produktów pozostałych. Niższą sprzedaż zanotowano w ramach wydziału solarnych akcesoriów pomocniczych, w

ramach której grupy mieszczą się m.in. zestawy montażowe. Jako, że spadek dotyczy mniej rentownych elementów, ogólna rentowność na sprzedaży w okresie sprawozdawczym, w porównaniu do roku obrotowego 2015, wzrosła.

Wartość sprzedaży (przedmiotowo) (tys. PLN)	Przychody ze sprzedaży w 2015r.	Udział w przychodach (%)
Wydział systemów solarnych	15 569,61	52,21%
Wydział solarnych pomocniczych akcesoriów	11 221,69	37,63%
Pozostałe	3 031,95	10,16%
<b>Suma</b>	<b>29 823,25</b>	<b>100,00%</b>

**5. Informacje o rynkach zbytu, z uwzględnieniem podziału na rynki krajowe i zagraniczne, oraz informacje o źródłach zaopatrzenia w materiały do produkcji, w towary i usługi, z określeniem uzależnienia od jednego lub więcej odbiorców i dostawców, a w przypadku gdy udział jednego odbiorcy lub dostawcy osiąga co najmniej 10% przychodów ze sprzedaży ogółem – nazwy dostawcy lub odbiorcy, jego udział w sprzedaży lub zaopatrzeniu oraz jego formalne powiązania z emitentem.**

Spółka dystrybuje swoje wyroby i produkty do dużych firm dystrybucyjnych, które często sprzedają wyroby Emitenta pod swoimi markami (tzw. współpraca w systemie OEM). Emitent realizuje również dostawy do hurtowni oraz sieci handlowych z obszaru techniki sanitarnej i grzewczej. Urządzenia Emitenta często są dostarczane przez Spółkę z pominięciem pośrednich struktur handlowych (hurtownicy, sprzedaż detaliczna) bezpośrednio na adres wskazany przez kontrahenta z wykorzystaniem szerokiej bazy firm spedycyjnych, co pozwala na szybkie i bezpieczne dostawy. W związku z faktem korzystania z usług spedycyjnych Spółka nie utrzymuje własnych istotnych zasobów transportowych. W niewielkiej części klienci, wykonawcy inwestycji, deweloperzy sami odbierają towar z magazynu Spółki.

W okresie sprawozdawczym jedynie 1 niepowiązany odbiorca, przekroczył udział 10% w sprzedaży Spółki. Z odbiorcą tym Spółka podpisała umowę o zachowaniu poufności, dlatego nie może ujawnić nazwy tych firm. Spółka dominująca Polska Ekologia posiada udział w przychodach na poziomie 15%. Emitent wskazuje, iż nie jest uzależniony od żadnego podmiotu wskazanego powyżej, ponieważ w związku z brakiem barier prawnych czy ekonomicznych na rynku (rynek otwarty) dystrybucji wyrobów z sektora OZE - istnieje możliwość zastąpienia każdego odbiorcy innym nowym odbiorcą.

Emitent realizuje sprzedaż swoich wyrobów na rzecz profesjonalnych odbiorców – pośredników nabywających wyroby w celu dalszej odsprzedaży. Wartość sprzedaży na rzecz trzech największych odbiorców niepowiązanych stanowi około 50% całkowitej wartości sprzedaży wyrobów Emitenta. Koncentracja wartościowa odbiorców wynika z faktu, iż z jednej strony odbiorcy ci działają na najważniejszych rynkach geograficznych Emitenta (Niemcy i Polska), posiadając tam ugruntowane pozycje, z drugiej zaś strony

nabywają oni często całe grupy produktów Emitenta, tworzące komplementarne zestawy. Emitent ocenia, iż nie jest uzależniony od powyższych odbiorców, posiada bowiem możliwość zmiany nawet wiodących kontrahentów w razie zaistnienia takiej potrzeby. Rynki dystrybucji wyrobów Emitenta są dostatecznie rozwinięte, by umożliwić Emitentowi dokonanie stosownych zmian partnerów handlowych w rozsądnym czasie. Emitent stale monitoruje rynek w kierunku utrzymywania optymalnych warunków współpracy z siecią dystrybucji. Emitent nie może wykluczyć ryzyka, że pomimo zaistnienia potrzeby zmiany struktury dystrybucji lub zmiany poszczególnych odbiorców, nie zdoła w rozsądnym czasie uzgodnić odpowiednich warunków współpracy z odbiorcami. W takich warunkach kontynuowanie działalności w danej konfiguracji kooperacyjnej może wiązać się dla Emitenta z koniecznością akceptowania gorszych od oczekiwanych warunków współpracy, a tym samym prowadzić do pogorszenia rentowności działalności Emitenta i/lub pogorszenia jego sytuacji finansowej lub trudności operacyjnych poprzez otwarcie nowej ścieżki dystrybucji czy też zwiększenia sprzedaży na rzecz innego aktualnego odbiorcy.

W związku z wartością sprzedaży na rynek niemiecki (ok. 53% udziału w przychodach) rynek ten jest traktowany przez Emitenta jako strategicznie ważny. Kolejnym istotnym rynkiem zbytu jest Polska, gdzie trafia niespełna 30% wyrobów Spółki. Ze względu na czynniki opisane w innych punktach niniejszego sprawozdania, poziom przychodów na tym rynku od kilku lat stale spada. Spółka systematycznie zdobywa klientów na kolejnych rynkach europejskich: wartość sprzedaży poza Polskę i Niemcy wzrosła w okresie sprawozdawczym o 55% (z 3.128tys. złotych do 4.855tys. złotych).

Zaopatrzenie realizowane jest poprzez Dział Zaopatrzenia funkcjonujący w strukturze Pionu Handlowego. Spółka zakupuje swoje materiały i surowce w ok. 60% w Polsce i w 40% poza granicami kraju, co przedstawia poniższa tabela.

	Zakup materiałów i towarów w 2016r. [tys. PLN]	Udział w przychodach (%)
Polska	10 052,88	63,13%
Zagranica	5 871,58	36,87%
<b>Suma</b>	<b>15 924,46</b>	<b>100,00%</b>

Strategiczne materiały, jakie dostarczane są do Spółki to głównie materiały z różnego rodzaju stali, materiały aluminiowe – w głównej mierze profile oraz blacha absorbcyjna, surowce miedziane, elementy mosiężne, szkło oraz glikol. Spółka nie jest uzależniona od swoich dostawców, udział żadnego z Dostawców nie osiągnął w 2016r. 10% przychodów ze sprzedaży. Dokonywanie zakupów w dużych koncernach, które często mają linie produkcyjne oraz sieci dystrybucyjne rozproszone w całej Europie i poza nią, jest związane z osiąganymi u dużych dostawców cenami i wysoką jakością. Dostawcy ci są jednakże zastępowalni przez innych obecnych na rynku, gdyby taka potrzeba wynikła w toku działalności Spółki. Spółka w celu minimalizacji ryzyka i zapewnienia płynności dostaw posiada alternatywnych dostawców, którzy oferują produkty tej samej jakości co dostawcy

wiodący. W przypadkach niektórych dostaw, których dostępność na rynku jest ograniczona, Spółka z wyprzedzeniem planuje zakupy i analizuje zapotrzebowanie, bądź też poszukuje alternatywnych, awaryjnych ścieżek dostaw. Spółka na bieżąco analizuje rynki dostaw, osiągając optymalne zabezpieczenie pewności dostaw i poszukując oszczędności kosztów materiałowych.

Struktura wartościowa najważniejszych dostawców przedstawiona jest w poniższej tabeli:

Dostawca	Wartość zakupów [tys. PLN]	Udział w zakupach	Udział w sprzedaży
Dostawca 1	1 509,2	9,48%	5,42%
Dostawca 2	1 081,1	6,79%	3,88%
Dostawca 3	1 008,9	6,34%	3,62%
Dostawca 4	931,0	5,85%	3,34%
Dostawca 5	818,2	5,14%	2,94%

## **6. Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności Emitenta, w tym znanych emitentowi umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami, umowach ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji.**

### **Podpisanie istotnej umowy sprzedaży**

W dniu 21.11.2016r. do siedziby Spółki wpłynęła obustronnie podpisana umowa współpracy pomiędzy Odbiorcą działającym na terytorium Niemiec a Emitentem. Umowa określa warunki współpracy w zakresie sprzedaży określonych pomp ciepła oraz kotłowni hybrydowych produkowanych przez Spółkę na zasadzie wyłączności pod warunkiem zakupu przez Odbiorcę wybranych produktów Spółki w określonych ilościach oraz terminach. Wyłączność ograniczona została do terytorium Niemiec i do określonego typu produktów. Umowa zawarta została na czas określony od 14.11.2016r. do 13.11.2017r. Wartość przedmiotu umowy to 649.400,00 euro. Szczegółowe informacje dotyczące umowy opublikowane są na stronie internetowej firmy w raporcie ESPI 35/2016 z dnia 21.11.2016r.

Emitentowi nie są znane umowy zawarte między akcjonariuszami.

## **7. Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych Emitenta z innymi podmiotami oraz określenie jego głównych inwestycji krajowych i zagranicznych, w tym inwestycji kapitałowych dokonanych poza jego grupą jednostek powiązanych oraz opis metod ich finansowania.**

Emitent jest podmiotem zależnym spółki Polska Ekologia Sp. z o. o., która posiada 2 304 829 akcji Emitenta dających prawo do 3 304 829 głosów na WZA Emitenta. Powyższe stanowi 56,79% kapitału zakładowego i 65,33% głosów ogółem. Polska Ekologia Sp. z o. o. jest również istotnym odbiorcą wyrobów Emitenta, a jej udział w sprzedaży w 2016 roku

wyniósł około 15%. Emitent posiada ponadto 9,33% udziałów w kapitale spółki Stator Sp. z o. o. z siedzibą w Raciborzu. Biorąc pod uwagę skalę działalności tej spółki oraz niewielki udział w kapitale, nie występuje obowiązek sporządzania skonsolidowanych sprawozdań finansowych.

W 2016r. Emitent nie dokonywał inwestycji w papiery wartościowe, instrumenty finansowe, wartości niematerialne i prawne oraz nieruchomości.

#### **8. Informacje o transakcjach zawartych przez Emitenta lub jednostkę od niego zależną z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe, wraz z ich kwotami oraz informacjami określającymi charakter tych transakcji.**

Wszystkie transakcje odbywają się na warunkach rynkowych. Istotnych transakcji zawartych przez jednostkę na innych warunkach niż rynkowe z podmiotami powiązanymi, przez które rozumie się jednostki oraz strony powiązane, Spółka nie dokonała.

#### **9. Informacje o zaciągniętych i wypowiedzianych w danym roku obrotowym umowach dotyczących kredytów i pożyczek.**

W dniu 25.08.2016 r. pomiędzy Emitentem a Credit Agricole Bank Polska SA została podpisana umowa o linię KKW/NS/12/2016, w ramach której Emitent może korzystać z kredytu inwestycyjnego oraz kredytu w rachunku bieżącym zarówno w walucie polskiej jak i w Euro. Poniżej przedstawiono zestawienie zaciągniętych kredytów:

Bank	Data umowy	Kwota przyznanego kredytu	Waluta kredytu	Rodzaj kredytu	Termin wymagalności
Credit Agricole Bank Polska SA	08 2016	1 700 000,00	PLN	Kredyt inwestycyjny	08 2023
Credit Agricole Bank Polska SA	08 2016	330 000,00	EURO	Kredyt inwestycyjny	08 2023
Credit Agricole Bank Polska SA	08 2016	1 565 000,00	PLN	Kredyt w rachunku bieżącym	08 2017
Credit Agricole Bank Polska SA	08 2016	100 000,00	EURO	Kredyt w rachunku bieżącym	08 2017

Jednocześnie we wrześniu 2016r. kredyty udzielone przez BGŻ BNP Paribas SA w ramach :

- Umowy o kredyt nieodnawialny nr KRA/2321/12/64/RB zawartej w dniu 21.03.2012r.,
- Umowy o kredyt technologiczny nr KRA/2321/12/275/RB zawartej w dniu 16.10.2012r.,
- Umowy o pożyczkę hipoteczną nr KRA/2321/11/417/RB zawartej w dniu 30.08.2011r.

udzielone w wykonaniu Umowy o finansowanie nr KRA//2321/11/416/RB z dnia 30.08.2011r. zostały w całości spłacone a Umowy wygasły.

Ponadto w okresie sprawozdawczym Spółka zawierała zmiany do umów kredytów i pożyczek, oraz doszło do zakończenia umów pożyczek i kredytów zgodnie z postanowieniami umów tych kredytów.

**10. Informacje o udzielonych w danym roku obrotowym pożyczkach, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek udzielonych jednostkom powiązanym.**

W dniu 01.12.2016r. podpisano umowę pożyczki udzielonej firmie STATOR Sp. z o.o. Na mocy tej umowy udzielono pożyczki w wysokości 370.000,00 PLN. Maksymalny okres spłaty w/w pożyczki to 31.12.2030 r. Emitent posiada 9,33% udział w kapitale pożyczkobiorcy.

**11. Informacje o udzielonych i otrzymanych w danym roku obrotowym poręczeniach i gwarancjach, ze szczególnym uwzględnieniem poręczeń i gwarancji udzielonych jednostkom powiązanym Emitenta.**

W roku obrotowym Emitent otrzymał poręczenie Pana Romualda Kalyciok – Prezesa Zarządu Emitenta na kwotę 6 240 000,00 zł. Poręczenie dotyczyło kredytu udzielonego w dniu 25.08.2016r. przez Credit Agricole Bank Polska SA.

W dniu 30.01.2017r. Zarząd SUNEX SA otrzymał zaświadczenie Banku o wyrażeniu zgody na zwolnienie w/w poręczenia.

Zdarzenia powyższe zostały opisane w raportach ESPI 32/2016 z 04.11.2016r. oraz 4/2017 z 30.01.2017r.

**12. Opis wykorzystania przez Emitenta wpływów z emisji do chwili sporządzenia sprawozdania z działalności.**

Nie dotyczy - w okresie sprawozdawczym nie przeprowadzano emisji.

**13. Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na dany rok.**

Spółka SUNEX SA nie dokonała publikacji prognoz na rok 2016.

**14. Ocena zarządzania zasobami finansowymi, ze szczególnym uwzględnieniem zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań oraz określenie ewentualnych zagrożeń i działań, jakie Emitent podjął lub zamierza podjąć w celu przeciwdziałania tym zagrożeniom.**

Sytuacja finansowa jest Emitenta jest stabilna, Spółka wywiązuje się z zaciągniętych zobowiązań i Zarząd Emitenta nie przewiduje zagrożeń dla możliwości wywiązywania się z zobowiązań posiadanych przez Spółkę

Obsługa zobowiązań z tytułu dostaw i usług, kredytów oraz leasingu następuje terminowo, zgodnie z warunkami umów, zaś finansowanie bieżącej działalności w latach obrotowych 2017-2018 zostało zapewnione poprzez zawarcie stosownych umów i aneksów do umów



krótkoterminowych z dotychczasowymi Bankami. Emitent zawarł między innymi następujące umowy i aneksy:

- W dniu 25.08.2016r. zawarta została przez Emitenta umowa o linię (kredytu) z Credit Agricole Bank Polska S.A. z siedzibą we Wrocławiu. Przedmiotem ww. umowy jest bieżące finansowanie działalności Spółki, finansowanie środków własnych poniesionych w celach inwestycyjnych oraz refinansowanie zobowiązań Emitenta wobec Banku BGŻ BNP Paribas S.A., poprzez udostępnienie Spółce przez Bank linii kredytowej do wykorzystania w ramach kredytu w rachunku bieżącym w złotych i/lub euro, kredytu inwestycyjnego w złotych oraz kredytu inwestycyjnego w euro. Umowa określa łączne limity kredytowe do maksymalnej kwoty 3.700.000,00 zł oraz 330.000,00 EUR, ostateczną datę spłaty: do sierpnia 2017 roku w przypadku kredytu w rachunku bieżącym oraz do września 2023 roku w przypadku kredytów inwestycyjnych.
- W dniu 29.12.2016r. zawarty został aneks do Umowy o Kredyt Dewizowy Obrotowy zawartej z ING Bankiem Śląskim S.A. Zgodnie z wyżej wymienionym aneksem ostateczny termin spłaty kredytu w kwocie 150.000,00 EUR prolongowany został o 2 lata – na dzień 31.03.2019r.
- W dniu 09.03.2017r. Spółka dokonała całkowitej spłaty finansowania bieżącego w PKO Banku Polskim S.A. w kwocie 500.000,00 zł. Kredyt ten refinansowany został w ramach podpisanej w dniu 14.03.2017r. umowy z Bankiem BGŻ BNP Paribas S.A. Umowy o kredyt w rachunku bieżącym w kwocie 600.000,00 złotych.
- W dniu 15.03.2017r. Spółka zawarła z ING Bank Śląski S.A. („Bank”, „ING”) szereg aneksów do obowiązujących strony umów finansowych tj.: (i) aneks nr 3 do Umowy Wieloproduktowej zawartej w dniu 07.11.2014r., (ii) aneks nr 7 do Umowy Wieloproduktowej zawartej w dniu 23.03.2012r., (iii) aneks nr 1 do Umowy o Korporacyjny Kredyt Złotowy na refinansowanie kredytów udzielonych przez inne banki zawartej w dniu 27.03.2013r., (iv) aneks nr 4 do Umowy o Kredyt Dewizowy Obrotowy w formie linii odnawialnej zawartej w dniu 07.11.2014r. Na mocy niniejszych aneksów termin zapadalności finansowania bieżącego został prolongowany do dnia 14 lipca 2018 roku. Pozostałe istotne postanowienia aneksów opisano z raporcie bieżącym ESPI numer 8/2017.

Ze względu na wskazane wyżej finansowanie działalności poprzez kredyty bankowe, Spółka narażona jest na ryzyko zmiany stóp procentowych, które opisane zostało w punkcie 2 niniejszego sprawozdania.

Niemniej wskazać należy nadmienić, że wedle prognoz ekonomistów oczekiwana jest stabilizacja polityki monetarnej zarówno w kraju jak i strefie euro ryzyko stopy procentowej, co najmniej w okresie najbliższych 12 miesięcy należy uznać za pomijalne. Biorąc pod uwagę zawarte powyżej opisane umowy oraz treść zawartych powyżej umów i aneksów należy wskazać, iż w okresie najbliższych 12 miesięcy mija termin zapadalności finansowania bieżącego jedynie w banku Credit Agricole Bank Polska S.A. Aktualny termin spłaty kredytu upływa 25.08.2017r. Jako, że celem niniejszych kredytów bieżących jest finansowanie kapitału obrotowego, w tym stanów magazynowych i udzielanego kredytu kupieckiego, Spółka będzie dążyła do prolongowania finansowania na kolejny okres. W

związku z powyższym istnieje zagrożenie utraty ciągłości finansowania, jednakże Spółka podejmuje szereg czynności celem wyeliminowania powyższego ryzyka. Przede wszystkim należy podkreślić, iż Spółka dokłada starań celem zachowania warunków zawartych umów kredytowych: poszczególne wskaźniki i parametry podlegają stałemu monitoringowi, a Spółka dąży do uzyskania wcześniejszej akceptacji Banku, w przypadku wystąpienia jakichkolwiek odchyień. Jednocześnie Emitent aktywnie działa na rynku bankowym i pozyskuje oferty kilku banków z odpowiednim wyprzedzeniem – z jednej strony pozwala to na uzyskanie najbardziej korzystnych warunków finansowania, z drugiej strony istotnie ogranicza ryzyko utraty ciągłości finansowania.

Z kolei w przypadku finansowania pozabankowego, tj. głównie kredytu kupieckiego należy podkreślić, iż Spółka dokłada starań celem terminowego i zgodnego z wcześniejszymi ustaleniami regulowania zobowiązań wobec dostawców. Potwierdzeniem wysokiej wiarygodności płatniczej Emitenta są otrzymane w 2016 roku dwa certyfikaty: Certyfikat Wiarygodności przyznany przez Creditreform oraz Certyfikat Złoty Płatnik 2015 przyznany przez międzynarodową wywiadownię gospodarczą Euler Hermes. Wyróżnienia te związane są z terminowością w regulowaniu zobowiązań oraz zachowaniem najwyższych standardów dyscypliny płatniczej.

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

W okresie sprawozdawczym Emitent wygenerował wynik EBITDA na poziomie 2.397,74 tys. PLN. Jako, że Emitent aktualnie nie planuje realizacji inwestycji przekraczających wolnych nadwyżek gotówkowych, w ocenie Emitenta brak jest zagrożeń realizacji zamierzeń inwestycyjnych pod względem finansowym. Biorąc pod uwagę aspekty techniczne i czasowe, należy stwierdzić, iż wykonalność techniczna i harmonogram są przygotowywane z odpowiednim wyprzedzeniem, przez specjalistów posiadających kompetencje i doświadczenie w danej dziedzinie, zatem ewentualne zagrożenia w tym aspekcie należy uznać za nieistotne.

Spośród najbardziej istotnych planowanych inwestycji wymienić należy projekt „Badania mające na celu rozwój pomp ciepła jako proekologicznego źródła energii, poprzez rozbudowę działu B+R oraz badania nad innowacyjnymi rozwiązaniami technologicznymi.” realizowany w ramach działania 2.1 Wsparcie inwestycji w infrastrukturę B+R przedsiębiorstw Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014 – 2020. Wartość tego projektu wraz z podatkiem od towarów i usług wynosi 7.109.400,00zł. Bez uwzględnienia podatku od towarów i usług oraz przyznanego dofinansowania kwota wydatków do poniesienia przez Emitenta wynosi 4.709.000,00 złotych. Należy przy tym wskazać, że realizacja projektu przewidziana jest w długim okresie – do roku 2023, wobec czego średnioroczna roczna kwota wydatków do poniesienia kształtować się będzie na poziomie 600-700tys.złotych. Aktualnie Spółka zakłada realizację zadania przede wszystkim ze środków bieżącej działalności, których uzupełnieniem ma być docelowo finansowanie długoterminowe. Wobec powyższego, w ocenie Emitenta, niniejsze jak i

uzupełniające zamierzenia inwestycyjne są jak najbardziej możliwe do zrealizowania biorąc pod uwagę wysokość posiadanych i dostępnych w przyszłości środków finansowych. Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółka nie planuje realizacji inwestycji kapitałowych.

**16. Czynniki i nietypowe zdarzenia, mające wpływ na wynik z działalności za rok obrotowy, z określeniem stopnia wpływu tych czynników lub nietypowych zdarzeń na osiągnięty wynik.**

W dniu 05.01.2016r. Emitent zawarł z BGŻ BNP Paribas S.A. kolejny aneks do umowy wielocelowej linii kredytowej z dnia 03 listopada 2010 roku w wykonaniu Umowy o finansowanie z dnia 30 sierpnia 2011 roku wraz z późniejszymi zmianami. Przedmiotem ww. umowy wielocelowej było bieżące finansowanie działalności Spółki, poprzez udostępnienie Spółce przez Bank linii kredytowej do wykorzystania w ramach kredytu w złotych i/lub euro. W wyniku tego aneksu strony ustaliły zmiany umowy, najistotniejsze to (1) Zmiana wysokości limitu kredytowego do maksymalnej wysokości 3.200.000,00zł z zastrzeżeniem, iż kwota limitu kredytowego w zakresie kredytu w rachunku bieżącym wyrażonego w PLN, będzie obniżaną o kwotę 85.000,00 zł począwszy od dnia 20 stycznia 2016 roku oraz (2) Zmiana bieżącego okresu udostępnienia kredytu do dnia 04 grudnia 2016 roku.

W dniu 23.03.2016r. Spółka zawarła aneks nr 2 do Umowy Wieloproduktowej zawartej z ING Bank Śląski S.A. z dnia 07.11.2014r. Najistotniejszą zmianą zawartą w przedmiotowym aneksie była roczna prolongata finansowania bieżącego.

SUNEX S.A. otrzymał w dniu 11.04.2016r. informację o dofinansowaniu w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020 Departamentu Innowacji w Ministerstwie Rozwoju. Projekt Spółki "Badania mające na celu rozwój pomp ciepła proekologicznego źródła energii, poprzez rozbudowę działu B+R oraz badania nad innowacyjnymi rozwiązaniami technologicznymi". Wartość projektu to: 7 109 400,00 zł w tym udział Unii Europejskiej: 2 023 000,00 zł.

W dniach 25-28.04.2016r. SUNEX S.A. zaprezentował się na Międzynarodowych Targach Poznańskich (MTP), które odwiedziło blisko 30 000 profesjonalistów. Targi te były okazją do promocji nowych produktów, a w szczególności pompy ciepła DROPS przeznaczonej do podgrzewania wody użytkowej.

SUNEX S.A. wprowadził do oferty 3 nowe produkty: płyn do czyszczenia instalacji solarnych (stworzony z myślą o przeciążonych instalacjach solarnych, w których doszło do nadmiernej eksploatacji glikolu), płyn do czyszczenia instalacji grzewczych (przeznaczony do czyszczenia instalacji o wysokim stopniu korozji i zamuleniu - rozpuszcza i dysperguje luźne elementy jak rdze, muł i magnetyt), inhibitor korozji do instalacji grzewczych (zapewnia optymalną ochronę antykorozyjną wszystkich rodzajów metali powszechnie stosowanych w układach grzewczych, zapobiega tworzeniu i odkładaniu się złożeń i

osadów mineralnych, stabilizuje pH oraz zapobiega powstawaniu kamienia kotłowego lub wytracania wapnia).

W dniu 19 maja 2016 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy podjęło uchwałę o powołaniu Członka Zarządu pani Moniki Czekala na okres do upływu wspólnej kadencji Zarządu.

SUNEX S.A. znalazła się w elitarnym gronie rzetelnych i zaufanych firm, które uzyskały najwyższy Wskaźnik Moralności Płatniczej (PMI) w 2015 roku. Spełniając wszystkie rygorystyczne kryteria procesu weryfikacyjnego w plebiscycie Złoty Płatnik 2015 zostaliśmy wyróżnieni za terminowość w regulowaniu zobowiązań oraz zachowanie najwyższych standardów dyscypliny płatniczej. Certyfikat Złoty Płatnik 2015 to prestiżowe wyróżnienie świadczące o rzetelności firmy przyznawane przez Euler Hermes Collections, lidera w zarządzaniu należnościami. Świadczy o prowadzeniu bezpiecznego i stabilnego przedsiębiorstwa oraz gwarantuje naszym Klientom, że jesteśmy solidnym i wiarygodnym partnerem biznesowym.

Dnia 11.06.2016 r. zmarł członek Rady Nadzorczej Spółki Pan Gerard Kalyciok. Pan Gerard Kalyciok był jednym z założycieli Spółki i wieloletnim członkiem Rady Nadzorczej Spółki. Pełnił funkcję Zastępcy Przewodniczącego Rady Nadzorczej.

SUNEX S.A. uzyskała certyfikat zgodności z normą PN-EN ISO 3834-2. Certyfikat ten potwierdza, że firma spełnia normatywne wymagania jakościowe obowiązujące w procesach spawalniczych. Spółka mogła ubiegać się o ww. certyfikat dzięki wprowadzeniu w kwietniu 2016 roku zakładowej kontroli produkcji. Uzyskany certyfikat daje klientom potwierdzenie, że oferowane im konstrukcje wytwarzane są w warunkach nadzorowanych przez kompetentny i uprawniony personel co istotnie ma pozytywny wpływ na jakość produkowanych wyrobów spawalniczych. Dodatkowo certyfikat ułatwi Spółce spełnienia wymagań zawartych w dyrektywie ciśnieniowej 97/23/WE.

Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie zarządu SUNEX S.A. w dniu 12 lipca 2016 r. podjęło uchwałę o powołaniu Członka Rady Nadzorczej pani Bogumiły Górskiej na okres do upływu wspólnej kadencji Rady Nadzorczej.

SUNEX S.A. w dniu 25.08.2016r. zawarł umowa o linię (kredytu) z Credit Agricole Bank Polska S.A. (Bank) z siedzibą we Wrocławiu. Przedmiotem ww. umowy jest bieżące finansowanie działalności Spółki, finansowanie środków własnych poniesionych w celach inwestycyjnych oraz refinansowanie zobowiązań Emitenta wobec Banku BGŻ BNP Paribas S.A., poprzez udostępnienie Spółce przez Bank linii kredytowej do wykorzystania w ramach kredytu w rachunku bieżącym w złotych i/lub euro, kredytu inwestycyjnego w złotych oraz kredytu inwestycyjnego w euro. Umowa określa łączne limity kredytowe do maksymalnej kwoty 3.700.000,00 zł oraz 330.000,00 EUR, ostateczną datę spłaty: do sierpnia 2017 roku w przypadku kredytu w rachunku bieżącym oraz do września 2023 roku w przypadku kredytów inwestycyjnych. Powyższe finansowanie zabezpieczone będzie na majątku Emitenta poprzez: - hipotekę łączną na nieruchomościach znajdujących się w Raciborzu przy ulicy Piaskowej 7, dla których w Sądzie Rejonowym w Raciborzu, V

Wydział Ksiąg Wieczystych prowadzone są księgi wieczyste KW nr GL1R/00043694/1 oraz KW nr GL1R/00038821/3 do wysokości 6.250.000,00 zł,

W nawiązaniu do raportu bieżącego ESPI nr 16/2016 z dnia 06.07.2016 roku dotyczącego wezwania kontrahenta do zaniechania naruszeń umowy zawartej przez SUNEX S.A. Zarząd Spółki informuje, iż w dniu dzisiejszym wysłał na adres kontrahenta za pośrednictwem poczty tradycyjnej oświadczenie o rozwiązaniu umowy, o zawarciu której Emitent informował raportem bieżącym EBI nr 24/2015 z dnia 14.07.2015 roku. Z uwagi na fakt, iż kontrahent pomimo wezwania do zaniechania naruszeń w dalszym ciągu narusza postanowienia umowy zostaje ona rozwiązana na warunkach przewidzianych w umowie, w trybie natychmiastowym bez zachowania okresu wypowiedzenia. Rozwiązanie jest skuteczne z chwilą jego doręczenia.

Zarząd SUNEX S.A. w dniu 30.09.2016r. zawarł umowę o pełnienie funkcji animatora emitenta pomiędzy Spółką a Copernicus Securities S.A. z siedzibą w Warszawie. Na podstawie ww. umowy Animator zobowiązał się do pełnienia dla akcji zwykłych na okaziciela oraz praw do akcji, emitowanych przez Emitenta, funkcji członka giełdy - animatora emitenta na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. (Giełda), zgodnie z Regulaminem Giełdy i wydanymi na jego podstawie uchwałami organów Giełdy oraz ustalonymi zwyczajami giełdowymi, w celu podtrzymywania płynności wyżej wymienionych papierów wartościowych notowanych na Giełdzie. Umowa została zawarta na czas nieokreślony i wchodzi w życie z dniem 10 października 2016 r. pod warunkiem, że Zarząd Giełdy nie wyrazi sprzeciwu.

W dniu 4 listopada 2016r. Dom Maklerski Banku Ochrony Środowiska S.A. doręczył spółce Polska Ekologia Sp. z o.o. i Panu Romualdowi Kalyciok oferty sprzedaży 349.750 akcji zwykłych na okaziciela Emitenta w celu wykonania opcji odkupu zastrzeżonej w umowie sprzedaży akcji Emitenta z dnia 17 października 2014 roku zawartej pomiędzy Polska Ekologia Sp. z o.o., a DM BOŚ z udziałem Pana Romualda Kalyciok jako zobowiązanego. Na dzień 4 listopada 2016r. Dom Maklerski Banku Ochrony Środowiska S.A. posiadał 349.750 akcji zwykłych na okaziciela uprawniających do takiej samej ilości głosów na Walnym Zgromadzeniu, co stanowi 8,62% udziału w kapitale zakładowym oraz 6,91% udziału w głosach na Walnym Zgromadzeniu. Dodatkowo należy wskazać, że Pan Romuald Kalyciok jest prezesem zarządu zarówno Emitenta jak i Polskiej Ekologii Sp. z o.o. i na dzień 4 listopada 2016r. posiadał pakiet większościowy akcji Emitenta, stanowiący 66,64% udziału w kapitale zakładowym oraz 73,23% udziału w głosach na WZ. W wyniku realizacji powyższej opcji odkupu na dzień niniejszego raportu pakiet akcji Emitenta będący w posiadaniu Pana Romualda Kalyciok wzrósł do 15,96% natomiast ilość akcji będących w posiadaniu Polskiej Ekologii Sp. z o. o. pozostała niezmienna.

W dniu 21.11.2016r. podpisano umowę o współpracy pomiędzy Odbiorcą działającym na terytorium Niemiec a Emitentem. Umowa określa warunki współpracy w zakresie sprzedaży określonych pomp ciepła oraz kotłowni hybrydowych produkowanych przez Spółkę na zasadzie wyłączności pod warunkiem zakupu przez Odbiorcę wybranych produktów Spółki w określonych ilościach oraz terminach. Umowa zawarta została na

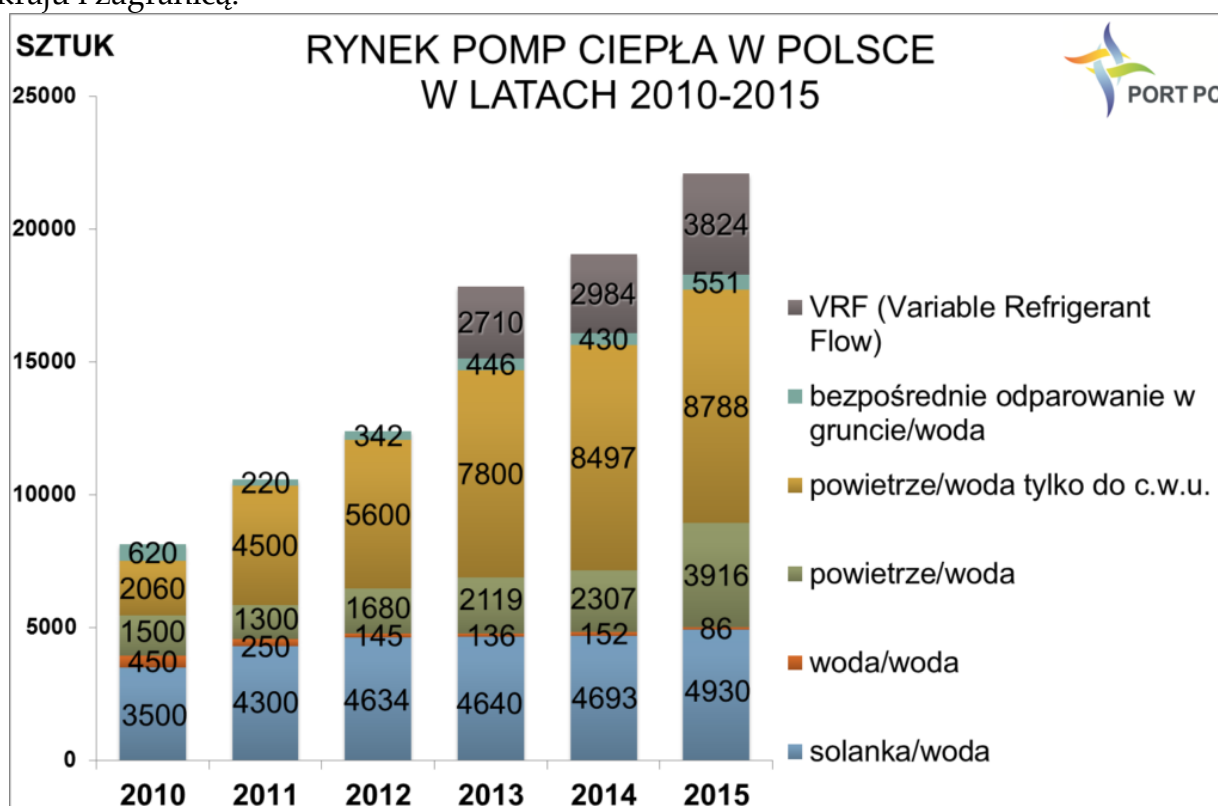
czas określony od 14.11.2016r. do 13.11.2017r. Wartość przedmiotu umowy to 649.400,00euro.

SUNEX S.A. znalazła się w gronie laureatów tegorocznej edycji konkursu "EkoKarlik 2016". Celem konkursu była promocja etyki ekologicznej w działaniach na rzecz środowiska, ukazywanie różnorodności rozwiązań w ochronie środowiska oraz zachęcanie do podejmowania działań na jej rzecz. Wyróżnione zostały przedsiębiorstwa, spółdzielnie oraz jednostki samorządu terytorialnego, samorządu gospodarczego z terenu województwa śląskiego, realizujące szeroko pojęte przedsięwzięcia z zakresu ochrony środowiska.

**17. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa Emitenta oraz opis perspektyw rozwoju działalności Emitenta co najmniej do końca roku obrotowego następującego po roku obrotowym, za który sporządzono sprawozdanie finansowe zamieszczone w raporcie rocznym, z uwzględnieniem elementów strategii rynkowej przez niego wypracowanej.**

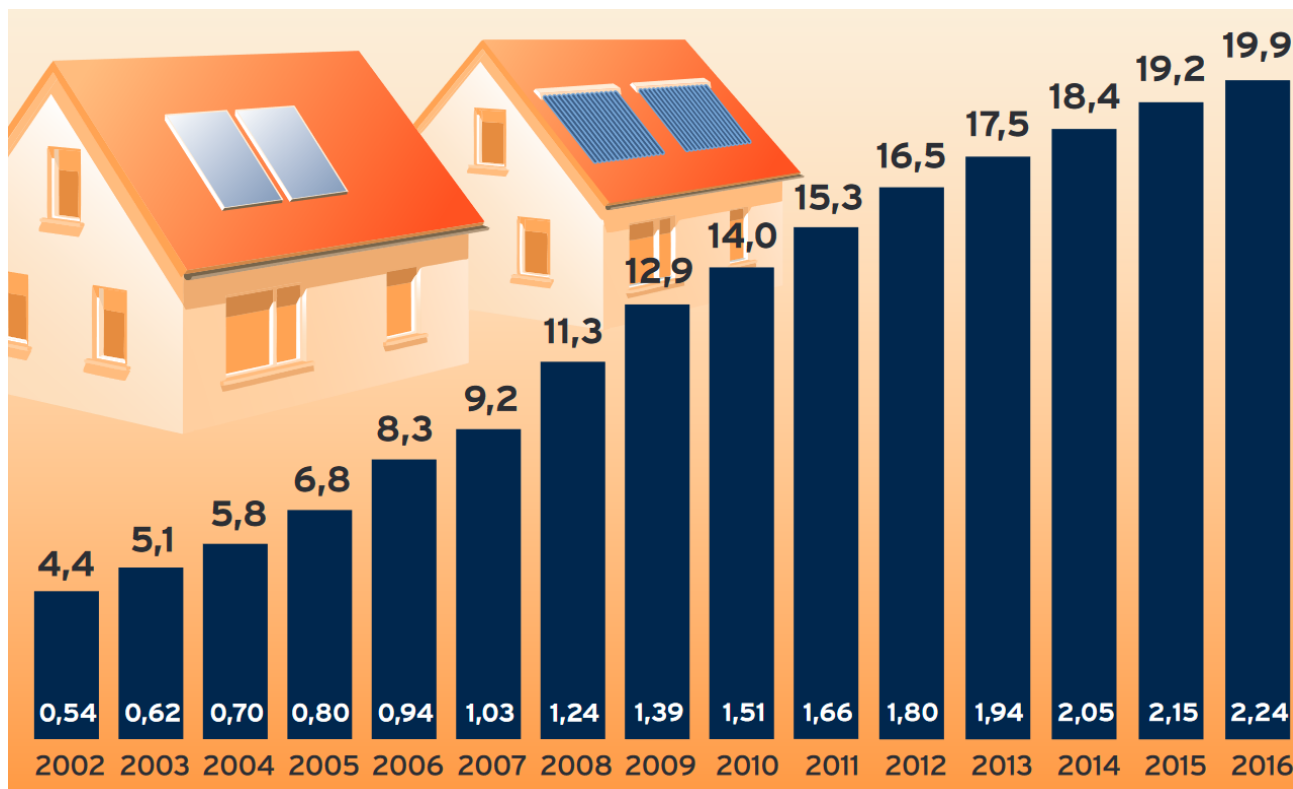
#### Tendencje rynkowe w zakresie oferty Emitenta

Rynek OZE wykazuje niewielki spadek w zakresie kolektorów słonecznych, jednak jak poinformowała Europejska Organizacja Pomp Ciepła (EHPA) nastąpił wzrost sprzedaży pomp ciepła w całej Europie o 3,6% (2014r.) i 12% (2015r.). Jest to bardzo pozytywny aspekt w związku z faktem, iż Emitent prowadzi produkcję i sprzedaż różnego typu pomp ciepła w kraju i zagranicą.



Rozwój sprzedaży w Europie pomp ciepła w latach 2010-2015 według kategorii.

Źródło: [www.portpc.pl](http://www.portpc.pl)



Rozwój sprzedaży w Niemczech kolektorów termicznych – skumulowana powierzchnia instalacji w mln.m<sup>2</sup> oraz ilość sztuk instalacji w mln. narastająco; Źródło: [www.solarwirtschaft.de](http://www.solarwirtschaft.de)

Obserwując europejski rynek pomp ciepła widoczne są trzy trendy:

Sprzedaż Emitenta na rynkach zagranicznych w 2016 roku utrzymała się na poziomie podobnym do roku 2015. Na globalne przychody Emitenta niekorzystny wpływ miał istotny spadek sprzedaży na rynku krajowym o ponad 24% r/r co odpowiada kwocie 2.619tys.PLN. Tendencja spadkowa w kraju jest związana z dwoma czynnikami: z jednej strony otwarciem nowej perspektywy finansowania (2014-2020) oraz nowelizacją ustawy Prawo Zamówień Publicznych co wiązało się z proceduralnymi przeszkodami w uruchamianiu nowych inwestycji publicznych, a z drugiej strony mniej korzystnymi warunkami wsparcia inwestycji pro środowiskowych, wbrew wcześniejszym zapowiedziom zastąpienia 45-procentowego programu dopłat porównywalnym programem. Spowodowało to wstrzymanie decyzji inwestycyjnych w oczekiwaniu na lepsze warunki nabycia urządzeń w przyszłości. Nabory takie uruchamiane są jednak jedynie lokalnie – w poszczególnych gminach – i to w krótkich okresach. Czynnikiem, który z kolei może wpływać zachęcająco jest rosnąca świadomość ekologiczna, wynikająca również z medialnego nagłaśniania problemu zanieczyszczenia powietrza i smogu w Polsce. Analizując z kolei sytuację na głównym rynku zbytu wyrobów Emitenta, tj. w Niemczech warto podać, iż w 2016 roku zainstalowano tam 66,5tys. sztuk pomp ciepła, co stanowi wzrost w wysokości ok. 17% w porównaniu do roku 2015 - i to pomimo niskich cen konwencjonalnych źródeł energii, takich jak ogrzewania olejowego (źródło: [waermepunpe.de](http://waermepunpe.de)). Niezależnie od tego trzeba podkreślić, iż zgodnie z opracowaniem „Wärmewende 2030” przygotowanym przez Instytut Fraunhofer w Niemczech do roku

2030 powinno zostać zainstalowanych około 5 mln. sztuk pomp ciepła. Jest to warunek realizacji celu uzyskania do roku 2050 redukcji o 80-95% emisji CO<sub>2</sub> w porównaniu do roku 1990. W związku z powyższym rynek powinien rosnać dalej także w latach 2030-2050, w których przewiduje się instalację od 10 do 17 mln. sztuk pomp ciepła – lub innych urządzeń o podobnej efektywności energetycznej. Porównywalne trendy siłą rzeczy dotyczyły będą wszystkich Państw Unii Europejskiej, gdyż cel redukcji CO<sub>2</sub> wynika z Komunikatu Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionu Plan działania w zakresie energii do roku 2050. W obliczu powyższego należy wskazać, iż Emitent w swojej strategii rosnące zapotrzebowanie na pompy ciepła w przyszłości. W latach 2013-2014 zostały wprowadzone do oferty pierwsze pompy, a ich sprzedaż co roku ulega zwielokrotnieniu. Biorąc pod uwagę, iż jest pompy ciepła stanowią stosunkowo nowy wyrób w ofercie, i nie uzyskały w związku z tym jeszcze 10% wartości sprzedaży, ich sprzedaż w najbliższych latach będzie się stale umacniać. Pompy ciepła stanowią także przedmiot aktualnego głównego projektu badawczego Emitenta, którego będzie realizowany do roku 2023. Projekt „Badania mające na celu rozwój pomp ciepła jako proekologicznego źródła energii, poprzez rozbudowę działu B+R oraz badania nad innowacyjnymi rozwiązaniami technologicznymi.” o łącznej wartości ok. 7mln. złotych uzyskał ponadto wsparcie działania 2.1. Wsparcie inwestycji w infrastrukturę B+R przedsiębiorstw Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014 – 2020. Celem tego projektu jest dalszy rozwój oferty w zakresie wyrobu o jednym z najwyższych potencjałów wzrostu popytu w kolejnych latach i stale wzmacnianie przewagi konkurencyjnej

Biorąc pod uwagę dominujący produkt w ofercie Emitenta tj. kolektory solarne termiczne (do podgrzewania ciepłej wody użytkowej), należy podkreślić, iż na rynkach zagranicznych sprzedaż tego wyrobu wzrosła o ponad 16% (do 6.291tys. złotych wobec 5.408tys. złotych w roku 2015), w tym na rynku niemieckim o prawie 13%. Emitent w dalszym ciągu pozytywnie ocenia możliwości sprzedaży eksportowej tych wyrobów. Na rynku niemieckim sprzedaż kolektorów solarnych pozostaje na stałym poziomie, co jest wynikiem wspierającej polityki niemieckiego rządu, regulacji w zakresie efektywności energetycznej budynków jak i wysokiej świadomości ekologicznej. Mimo niskich cen konwencjonalnych źródeł energii i częściowego zastępowania kolektorów solarnych pompami ciepła

#### Tendencje kosztowe, wpływ na ceny

Głównym składnikiem kosztów Emitenta, jak i elementem kalkulacji ceny sprzedaży wyrobów Emitenta są materiały i wynagrodzenia. Poniżej przedstawiono tendencje, jakich Emitent spodziewa się w ciągu najbliższych 12 miesięcy w stosunku do tych kategorii kosztów:

- Ceny materiałów i surowców – jak wskazano w opisie ryzyka wzrostu cen surowców, w okresie najbliższych 12 miesięcy ceny głównych używanych w działalności Emitenta surowców mogą rosnać. Emitent nie przewiduje jednak istotnego wpływu ewentualnych wzrostów na wyniki finansowe. Dzięki właściwemu zarządzaniu ryzykiem wzrostu cen surowców w okresie sprawozdawczym, pomimo rosnącym cenom surowców na rynku, Emitent uzyskał



niższe jednostkowe ceny zakupu aniżeli w okresie porównywalnym.

- Wynagrodzenia – Bardzo niska stopa bezrobocia jak i niska podaż pracowników o pożądanych kompetencjach na rynku pracy wiążą się z koniecznością konkutowania Emitenta o pracowników. O ile w okresie sprawozdawczym poziom kosztów wynagrodzeń był podobny do poziomu roku 2015, to w perspektywie najbliższych 12 miesięcy może się okazać, iż koszty wynagrodzeń wzrosną. Według prognoz Narodowego Banku Polskiego w 2017 roku średnie wynagrodzenie może wzrosnąć aż o 5%. Jednocześnie Emitent wskazuje, iż poziom wynagrodzeń w przedsiębiorstwie Emitenta ustalany jest na podstawie regulaminu wynagradzania, a Emitent oferuje swoim pracownikom również pozapłacowe składniki wynagrodzenia. Dodatkowo Emitent, dzięki kształceniu praktykantów i stażystów w ramach programu „Mój pierwszy dzień w pracy” istotnie ogranicza ryzyko konieczności przejmowania pracowników.

#### Perspektywy rozwoju do końca 2017 roku, z uwzględnieniem elementów strategii rynkowej wypracowanej

Na perspektywy rozwoju Emitenta w okresie do końca 2017 roku wpływ mogą mieć czynniki zewnętrzne, pozostające poza możliwością ich kształtowania przez Zarząd Emitenta, a dotyczące w równym stopniu wszystkich podmiotów prowadzących działalność gospodarczą, w szczególności w branży w której działa Emitent. Do czynników takich należeć mogą:

- 1) regulacje prawne w sprawie rządowego wsparcia OZE w Unii Europejskiej,
- 2) działania w zakresie polityki fiskalnej,
- 3) zmiany stóp procentowych,
- 4) wahania kursów walutowych.

#### Regulacje prawne w sprawie rządowego wsparcia OZE w Unii Europejskiej

Unijne i krajowe regulacje prawne w zakresie publicznego wsparcia inwestycji w odnawialne źródła energii są efektem polityki środowiskowej Unii Europejskiej zakładającej stopniowe przejście na gospodarkę niskoemisyjną. Na podstawie dyrektyw Parlamentu Europejskiego i Rady (m.in. Dyrektywa 2009/28/WE „3x20%”) poszczególnym państwom Unii Europejskiej zostały wyznaczone cele w zakresie udziału energii ze źródeł odnawialnych w ogólnym zużyciu energii.

Emitent zwraca uwagę na niekorzystne w jego ocenie zmiany polityki rządowej w postaci zakończenia w 2014 roku programu 45-procentowych dopłat Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej z programu „Wspieranie rozproszonych, odnawialnych źródeł energii. Część 3) Dopłaty na częściowe spłaty kapitału kredytów bankowych przeznaczonych na zakup i montaż kolektorów słonecznych dla osób fizycznych i wspólnot mieszkaniowych”. Nowe warunki wsparcia podobnych inwestycji w kraju nie wspierają już w takim stopniu sprzedaży samych kolektorów solarnych. W efekcie, uwzględniając również zastój inwestycyjny w ubiegłym roku, przychody Emitenta realizowane w kraju obniżyły się z poziomu 11-12mln. złotych w latach 2011-2014, do poziomu 8 mln. złotych w roku 2016.

Jak wynika z powyższego branża energii odnawialnej narażona jest na wahania popytu na poszczególnych rynkach związane z występującym wstrzymywaniem i uruchamianiem wsparcia publicznego dla inwestycji w OZE. Związane jest to z faktem wstrzymywania przez inwestorów nakładów inwestycyjnych, w sytuacji, gdy brak jest w danym momencie systemu wsparcia, a jednocześnie zapowiadane jest uruchomienie w przyszłości możliwości pozyskania dotacji ze środków publicznych.

Wstąpienie takiej sytuacji jest całkowicie niezależne od Spółki, jednak w celu zmniejszenia konsekwencji tego ryzyka na bieżąco analizowane są wszelkie informacje na temat wsparcia ze środków publicznych, w celu podjęcia szybkiej reakcji w razie nastąpienia takiej sytuacji. Na ograniczenie ewentualnego negatywnego wpływu wstrzymywania wsparcia dla OZE w poszczególnych krajach Unii Europejskiej ma fakt dywersyfikacji rynków zbytu i osiągania przychodów ze sprzedaży w prawie trzydziestu krajach Europy. Z drugiej strony należy podkreślić, iż działalności Emitenta sprzyja prawodawstwo Unii Europejskiej. Dyrektywą 2009/28/WE z dnia 23 kwietnia 2009 r. w sprawie promowania stosowania energii ze źródeł odnawialnych Unia Europejska ustanowiła dla Unii Europejskiej osiągnięcie do 2020 r. celu w postaci 20-procentowego udziału energii odnawialnej w całkowitym zużyciu energii w Unii Europejskiej. Cel ten jest jednym z elementów szerszej strategii na rzecz przeciwdziałania zmianom klimatu.

Natomiast zgodnie z Planem działania prowadzącym do przejścia na konkurencyjną gospodarkę niskoemisyjną do 2050 r., opublikowanym przez Komisję Europejską w 2011 roku, szacuje się, że udział technologii niskoemisyjnych w koszyku energetycznym wzrośnie z obecnych około 45% do około 60% w 2020 r., między innymi dzięki realizacji celu w zakresie energii odnawialnej oraz do 75-80% w 2030 r. i prawie 100% w 2050 r.

Istotną rolę dla działalności Emitenta odgrywają również przepisy wydane na podstawie Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2010/31/UE z dnia 19 maja 2010 r. w sprawie charakterystyki energetycznej budynków. W Polsce wartość maksymalnego dopuszczalnego jednostkowego rocznego zapotrzebowania na energię pierwotną dla c.o. i c.w.u. w nowych budynkach jednorodzinnych spadnie z 120 do 95kWh/(m<sup>2</sup> rok). W roku 2021 próg ten jeszcze mniejszy się do poziomu 70 kWh/(m<sup>2</sup> rok). U naszych sąsiadów Niemców wartości maksymalne w ostatnim roku spadły z 66 aż do 50 kWh/(m<sup>2</sup> rok). W tych warunkach praktycznie nie jest już możliwa budowa domu bez urządzeń korzystających z odnawialnych źródeł energii.

W perspektywie kilku lat nie będzie możliwe wprowadzanie na rynek produktów bez odpowiednich parametrów energetycznych (również pomp ciepła). Planuje się że w Polsce, nie będzie możliwe zastosowanie w nowobudowanych budynkach kotła węglowego. Również wymagania w innych krajach europejskich, będą ulegały stopniowemu zaostrzeniu, gdyż zgodnie z artykułem 9 ww. dyrektywy: Państwa członkowskie zapewniają, aby:

- od dnia 31 grudnia 2020 r. wszystkie nowe budynki były budynkami o niemal zerowym zużyciu energii;
- oraz po dniu 31 grudnia 2018 r. nowe budynki zajmowane przez władze publiczne oraz będące ich własnością były budynkami o niemal zerowym zużyciu energii.

#### Kształtowanie się kursów walutowych

Wycena przychodów Spółka uzależniona jest od kursu euro, gdyż w tej walucie realizowane jest mniej więcej 73% przychodów ze sprzedaży. Celem zabezpieczenia ryzyka kursowego, Spółka stosuje m.in. *hedging* naturalny, a pełny opis zarządzania ryzykiem kursowym został opisany w części wskazującej ryzyka prowadzonej działalności.

#### Kształtowanie się stóp procentowych

Wysokość ponoszonych kosztów finansowania uzależniona jest od wysokości stóp procentowych. Ryzyko podwyżki stóp procentowych zostało opisane w rozdziale wskazującym ryzyka prowadzonej działalności. wedle prognoz ekonomistów oczekiwane jest utrzymanie stóp procentowych na dotychczasowym poziomie zarówno w kraju jak i strefie euro.

### **18. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem emitenta i jego grupą kapitałową.**

W okresie sprawozdawczym nie doszło do istotnych zmian podstawowych zasad zarządzania przedsiębiorstwem Emitenta

### **19. Wszelkie umowy zawarte między Emitentem a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia Emitenta przez przejęcie.**

Nie dotyczy – Emitent nie zawierał takich umów.

### **20. Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiowych opartych na kapitale Emitenta, w tym programów opartych na obligacjach z prawem pierwszeństwa, zamiennych, warrantach subskrypcyjnych, wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych, odrębnie dla każdej z osób zarządzających, nadzorujących albo członków organów administrujących Emitenta w przedsiębiorstwie Emitenta, bez względu na to, czy odpowiednio były one zaliczane w koszty, czy też wynikały z podziału zysku; w przypadku gdy emitentem jest jednostka dominująca, znaczący inwestor, wspólnik jednostki współzależnej lub odpowiednio jednostka będąca stroną wspólnego ustalenia umownego – oddzielnie informacje o wartości wynagrodzeń i nagród otrzymanych z tytułu pełnienia funkcji we władzach jednostek podporządkowanych; jeżeli odpowiednie informacje zostały przedstawione w sprawozdaniu finansowym.**

Nie dotyczy – Emitent nie wprowadził takich programów.

21. Informacje o wszelkich zobowiązaniach wynikających z emerytur i świadczeń o podobnym charakterze dla byłych osób zarządzających, nadzorujących albo byłych członków organów administrujących oraz o zobowiązaniach zaciągniętych w związku z tymi emeryturami, ze wskazaniem kwoty ogółem dla każdej kategorii organu.

Nie dotyczy – Emitent nie posiada takich zobowiązań.

22. Liczba i wartość nominalna akcji Emitenta oraz akcji i udziałów w jednostkach powiązanych Emitenta, będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących Emitenta.

Stan posiadania akcji Emitenta lub uprawnień do nich przez osoby zarządzające i nadzorujące Emitenta na dzień przekazania raportu rocznego przedstawia się następująco:

	Pełniona funkcja	Seria akcji	Ilość akcji	Ilość głosów na WZ	Zmiany w stanie posiadania w okresie od przekazania poprzedniego raportu kwartalnego
<b>Romuald Kalyciok</b> (pośrednio przez Polską Ekologię Sp. z o.o.)	Prezes Zarządu	A	1 000 000	2 000 000	brak
		B	1 304 829	1 304 829	brak
		B	647 607	647 607	Zakup 247 857 sztuk akcji, o czym informowano w raporcie ESPI nr 38/2016 z dnia 23.12.2016r.
<b>Romuald Kalyciok</b> (bezpośrednio)					
<b>Monika Czekala</b>	Członek Zarządu		nie posiada		brak
<b>Marek Tatar</b>	Przewodniczący Rady Nadzorczej		nie posiada		brak
<b>Gerard Kalyciok</b>	Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej (do 11.06.2016r.)	A	500*	500	brak
<b>Bogumiła Górską</b>	Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej (od 12.07.2016r.)		nie posiada		brak
<b>Piotr Halczak</b>	Sekretarz Rady Nadzorczej		nie posiada		brak
<b>Tomasz Binkiewicz</b>	Członek Rady Nadzorczej		nie posiada		brak
<b>Anna Antonik</b>	Członek Rady Nadzorczej		nie posiada		brak

\* Na dzień sporządzenia raportu nie przedłożono Spółce prawomocnego stwierdzenia nabycia spadku

Ponadto Prezes Zarządu Emitenta posiada udziały w jednostkach powiązanych. Stan na 31.12.2016r. przedstawia się następująco:

Nazwa Spółki	Ilość akcji/udziałów	Wartość nominalna
STATOR Sp. z o.o.	200	100 000,00
Polska Ekologia Sp. z o.o.	250 620	12 531 000

**23. Umowy, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.**

Nie dotyczy – nie ma takich postanowień w umowach.

**24. Informacja o systemie kontroli programów akcji pracowniczych.**

Nie dotyczy – w Spółce nie wdrożono programu akcji pracowniczych.

**25. Informacje o dacie zawarcia umowy oraz o wynagrodzeniu podmiotu uprawnionego do badania sprawozdania finansowego.**

Umowa na badanie jednostkowego sprawozdania finansowego za rok 2016 została podpisana z AURUS Kancelarią Biegłych Rewidentów Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie, przy ulicy Królowej Jadwigi 246/3, KRS 0000572365 w dniu 26.07.2016r. Za wykonanie usługi badania sprawozdania jednostkowego za rok 2016 uzgodniono zapłatę w wysokości 7 000,00 PLN plus obowiązujący podatek VAT.

	2016	2015
Wynagrodzenie (brutto) biegłego rewidenta	tys. zł	tys. zł
Badanie rocznego sprawozdania finansowego	7	17
Inne usługi	3	7

### **III. OŚWIADCZENIE O STOSOWANIU ŁADU KORPORACYJNEGO**

Oświadczenie o stosowaniu w spółce SUNEX S.A. zasad ładu korporacyjnego zostało sporządzone zgodnie z treścią § 91 ust. 5 pkt. 4 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 nie będącego państwem członkowskim i stanowi odrębną część Sprawozdania Zarządu z działalności Emitenta

**Członek Zarządu**  
**Monika Czekala**

**Prezes Zarządu**  
**Romuald Kalyciok**

Racibórz, 03 kwietnia 2017 r.