Sprawozdanie Zarządu
z działalności Emitenta
„SUNEX" S.A.
za rok obrotowy 2017

(dane za okres od 01-01-2017 do 31-12-2017)

Spi treści

I . Wprowadzenie 3
1.1. Organy Spółki 3
1.2. Działalność Spółki 3
II. DZIAŁALNOŚĆ W ROKU OBROTOWYM 2017 4
1. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych, ujawnionych w rocznym sprawozdaniu finansowym 4
2. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń, z określeniem, w jakim stopniu Emitent jest na nie narażony 7
3. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej 9
4. Informacje o podstawowych produktach, towarach i usługach 10
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 11
6. Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności Emitenta, ... 12
7. Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych Emitenta z innymi podmiotami oraz określenie jego głównych inwestycji krajowych i zagranicznych 13
8. Informacje o transakcjach zawartych przez Emitenta lub jednostkę od niego zależną z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe, ... 14
9. Informacje o zaciągniętych i wypowiedzianych w danym roku obrotowym umowach dotyczących kredytów i pożyczek 15
10. Informacje o udzielonych w danym roku obrotowym pożyczkach, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek udzielonych podmiotom powiązanym emitenta 15
11. Informacje o udzielonych i otrzymanych w danym roku obrotowym poręczeniach i gwarancjach 15
12. Opis wykorzystania przez Emitenta wpływów z emisji do chwili sporządzenia sprawozdania z działalności. 15
13. Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na dany rok. 16
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. 16
15. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych, w porównaniu do posiadanych środków, z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania tej działalności. 17
16. Ocena czynników i nietypowych zdarzeń, mające wpływ na wynik z działalności za rok obrotowy, z określeniem stopnia wpływu tych czynników lub nietypowych zdarzeń na osiągnięty wynik. 17
17. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa Emitenta oraz opis perspektyw rozwoju działalności Emitenta 17
18. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem emitenta i jego grupą kapitałową. 34
19. Wszelkie umowy zawarte między Emitentem a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę 34
20. Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiowych opartych na kapitale Emitenta, ... 35
21. Informacje o wszelkich zobowiązaniach wynikających z emerytur i świadczeń o podobnym charakterze 35
22. Liczba i wartość nominalna akcji Emitenta oraz udziałów w jednostkach powiązanych Emitenta, będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących Emitenta. 35
23. Umowy, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy. 36
24. Informacja o systemie kontroli programów akcji pracowniczych. 36
25. Informacje o dacie zawarcia umowy, okresie, na jaki została zawarta ta umowa, oraz o wynagrodzeniu podmiotu uprawnionego do badania sprawozdania finansowego. 36
26. Informacje określone w przepisach o rachunkowości 36
III. OŚWIADCZENIE O STOSOWANIU ŁADU KORPORACYJNEGO 39

I . Wprowadzenie

1.1. Organy Spółki

Zarząd

W okresie od 1 stycznia do 31 grudnia 2017 r. w skład Zarządu Spółki wchodzili:

- Prezes Zarządu – Romuald Kalyciok
- Członek Zarządu – Monika Czekała.

Rada Nadzorcza

W okresie od 01 stycznia 2017 r. do 27 czerwca 2017 r. funkcję członków Rady Nadzorczej pełnili:

- Marek Tatar Przewodniczący
- Bogumiła Górska Wiceprzewodniczący
- Piotr Halczak Sekretarz
- Anna Antonik Członek Rady Nadzorczej
- Tomasz Binkiewicz Członek Rady Nadzorczej

W dniu 27 czerwca 2017 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie SUNEX S.A. dokonało wyboru członków Rady Nadzorczej na nową 3-letnią kadencję. Aktualny skład Rady Nadzorczej przedstawia się następująco:

- Marek Tatar Przewodniczący
- Tomasz Wałek Wiceprzewodniczący
- Janusz Kędziora Sekretarz
- David Kalyciok Członek Rady Nadzorczej
- Anna Antonik Członek Rady Nadzorczej

1.2. Działalność Spółki

Spółka SUNEX S.A. powstała w wyniku przekształcenia Spółki SUNEX Sp. z o. o. założonej 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 roku 2017 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 2017

1. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych, ujawnionych w rocznym sprawozdaniu finansowym

w szczególności 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 31.12.2017	Stan na 31.12.2016	Stan na 31.12.2017	Stan na 31.12.2016
	tys PLN		tys EUR	
Kapitał własny	21 854	21 952	5 240	4 962
Kapitał zakładowy	16 233	16 233	3 892	3 669
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania*	16 492	13 070	3 954	2 954
Zobowiązania długoterminowe	2 851	3 509	684	793
Zobowiązania krótkoterminowe	12 460	8 892	2 987	2 010
Aktywa razem	41 870	38 612	10 039	8 728
Należności krótkoterminowe	4 337	2 232	1 040	505
Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	66	45	16	10

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

W okresie sprawozdawczym, doszło do niewielkiej zmiany wysokości kapitału własnego. Na wysokość kapitału własnego pozytywnie wpłynął wygenerowany dodatni wynik finansowy w kwocie 711 tys. PLN. Z kolei w wyniku realizacji odpisu związanego z niekorzystnym dla Emitenta orzeczeniem sądu I instancji (raport bieżący ESPI nr 37/2017), pozycja niepodzielonych zysków z lat ubiegłych uległa zmniejszeniu o kwotę 810 tys. PLN. W rezultacie wartość kapitału własnego zmniejszyła się o 0,45%.

Na dzień bilansowy wzrósł poziom zobowiązań i rezerw na zobowiązania. Stan rezerw zwiększył się łącznie o kwotę 511 tys. PLN przede wszystkim w wyniku utworzenia rezerwy na część dotyczącą ewentualnych możliwych zobowiązań ww. sprawy spornej, a także zwiększenia rezerw na odroczony podatek dochodowy. Same zobowiązania wzrosły o kwotę 2 910 tys. PLN, co odpowiada przede wszystkim kwocie wzrostu należności krótkoterminowych (2 105 tys. PLN) i jest związane bezpośrednio z wyższym poziomem sprzedaży – również z IV kwartale roku obrotowego. Na stan też wpłynęła realizacja projektów badawczych (zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych: 1 287 tys. PLN). Biorąc pod uwagę powyższe dane wskaźniki płynności i zadłużenia ukształtowały się następująco:

Wskaźnik płynności	2017	2016
Płynności bieżącej*	1,07	1,11
Płynności szybkiej**	0,36	0,26

*(Aktywa obrotowe) / (Zobowiązania krótkoterminowe)
**(Aktywa obrotowe – Zapasy – Rozliczenia międzyokresowe kosztów) / (Zobowiązania krótkoterminowe)

Niewątpliwie pozytywnie należy ocenić wzrost wartości wskaźnika płynności szybkiej. Obniżeniu wprawdzie uległ wskaźnik płynności bieżącej, jest to nieznaczna różnica – nieodbiegająca od wartości akceptowalnych. Poniżej także zestawienie w zakresie wskaźników zadłużenia:

Wskaźnik zadłużenia	2017	2016
Ogólnego zadłużenia*	0,39	0,34
Zadłużenie kapitału własnego**	0,75	0,60
Pokrycie aktywów trwałych kapitałami stałymi***	1,00	1,01
Wskaźnik zadłużenia finansowego/EBITDA	3,24	3,46

*(Zobowiązania razem) / (Aktywa razem) **(Zobowiązania razem) / (Kapitał własny)
***(Zobowiązania długoterminowe+ Kapitał własny+ Rozliczenia międzyokresowe) /(Aktywa trwałe)

Analizując wskaźniki zadłużenia, widoczny jest wzrost wskaźnika ogólnego zadłużenia i zadłużenia kapitału własnego, jednak wciąż są to bezpieczne poziomy i daleko im do wartości wskazujących na nadmierne zadłużenie (odpowiednio 0,67 i 1,0). Z kolei pokrycie aktywów trwałych kapitałami stałymi wciąż oscyluje wokół wartości 1,0 co oznacza długoterminową płynność finansową. Również wartość wskaźnika zadłużenia finansowego do kwoty EBITDA kształtuje się jak najbardziej na akceptowalnym poziomie, a jego wartość poprawiła się w porównaniu do 2016 roku.

W okresie sprawozdawczym podstawowe dane rachunku wyników ukształtowały się następująco:

Wybrane dane finansowe	Okres od 01.01.2017 do 31.12.2017	Okres od 01.01.2016 do 31.12.2016	Okres od 01.01.2017 do 31.12.2017	Okres od 01.01.2016 do 31.12.2016
	tys PLN		tys EUR	
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	38 827	27 672	9 147	6 324
Zysk (strata) ze sprzedaży	1 056	283	249	65
Amortyzacja	1 836	1 773	433	405
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	1 028	625	242	143
Zysk (strata) brutto	991	90	233	21
Zysk (strata) netto	712	156	168	35

Podstawową pozytywną informacją jest istotny wzrost poziomu przychodów ze sprzedaży o ponad 40% w stosunku do przychodów roku ubiegłego. Na rynkach zagranicznych poziom wzrostu przychodów ze sprzedaży to 27%, a cały przychód wygenerowany zagranicą, tj. 24.903 tys. PLN osiągnął w przeliczeniu na złote polskie najwyższy poziom w historii działalności firmy. W walucie sprzedaży tj. euro, przychód ten był wyższy jedynie w 2008 roku, jednak wtedy średni kurs przeliczenia sprzedaży w euro na złote polskie wynosił 3,47EUR/PLN. Z kolei w kraju poziom wzrostu przychodów ze sprzedaży wyniósł 73% i również jest najwyższym wynikiem w historii działalności firmy. Czynnikami, które przyczyniły się do takiego poziomu wzrostów przychodów ze sprzedaży, są głównie: 1) wyższa sprzedaż elementów metalowych, dzięki uzyskaniu w połowie 2016 roku m.in. certyfikatów spawalniczych, 2) realizacja dostaw na rzecz dużych inwestycji przetargowych. Było to możliwe dzięki odblokowaniu zastoju w obszarze zamówień publicznych po nowelizacji przepisów w tym zakresie. Emitent wskazywał na tę kwestię w poprzednich

raportach okresowych.
Wyższy poziom przychodów wiąże się bezpośrednio z wyższą marżą na sprzedaży. W okresie sprawozdawczym zysk na sprzedaży wyniósł 1.056 tys. PLN w porównaniu do 283 tys. PLN w roku 2016. Dzięki utrzymaniu podobnego poziomu kosztów stałych przy istotnym wzroście poziomu sprzedaży, poprawiła się też marża zysku na sprzedaży z poziomu 1,02% w 2016 roku do 2,72% w okresie sprawozdawczym. Odpowiednio poprawiły się też pozostałe wskaźniki rentowności, a ich zestawienie przedstawiono poniżej:

Wskaźnik rentowności (%)	**2017**	**2016**
Marża zysku na sprzedaży*	2,72	1,02
Rentowność sprzedaży (ROS)**	1,83	0,56
Rentowność kapitału własnego (ROE)***	3,26	0,71
Rentowność aktywów (ROA)****	1,70	0,40

**(Wynik na sprzedaży) / (Przychody ze sprzedaży) **(Zysk netto) / (Przychody ze sprzedaży)*
****(Zysk netto) / (Kapitał własny) ****(Zysk netto) / (Aktywa razem)*

W części finansowej działalności pozytywnie na wynik wpłynęło umocnienie złotówki na koniec okresu sprawozdawczego i wygenerowanie dodatnich różnic kursowych z wyceny bilansowej. Łączna kwota dodatnich niezrealizowanych różnic kursowych w okresie sprawozdawczym wyniosła 269 tys. PLN. Koszty odsetek, utrzymały się z kolei na tym samym poziomie, co w poprzednim okresie sprawozdawczym. Dzięki temu wynik brutto jest istotnie wyższy, od wyniku wygenerowanego w poprzednim okresie sprawozdawczym (991 tys. PLN w porównaniu do 98 tys. PLN w roku 2016).
Istotne różnice występują na poziomie podatku dochodowego co związane jest bezpośrednio z wygenerowanym wyższym dochodem brutto. Ostatecznie wynik netto wyniósł 712 tys. PLN wobec 156 tys. PLN w okresie porównywalnym.

Poniżej przedstawiono ukształtowanie się struktury przepływów pieniężnych wygenerowanych przez Spółkę w ciągu roku obrotowego w poszczególnych obszarach działalności przedsiębiorstwa (dane w tys. PLN):

	2017		**2016**	
Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej	(+)	46	(+)	19
Przypływy pieniężne z działalności inwestycyjnej	(-)	(495)	(-)	(781)
Przypływy pieniężne z działalności finansowej	(+)	469	(+)	778

Struktura przepływów pieniężnych w okresie sprawozdawczym ukształtowała się podobnie jak w 2016 roku. Jest to pozytywny wynik, szczególnie biorąc pod uwagę istotne zwiększenie (ponad 40-procentowy wzrost) przychodów ze sprzedaży w trakcie roku sprawozdawczego. Na skutek intensywnego wzrostu skali działalności zwiększa się bowiem także zapotrzebowanie na kapitał obrotowy, czego wynikiem jest obniżenie salda przepływów w ramach działalności operacyjnej.
Fakt stałego rozwoju przedsiębiorstwa potwierdzony jest także nadwyżką wydatków z działalności inwestycyjnej nad wpływami w tym obszarze działalności. Z kolei dodatnie przepływy z działalności finansowej świadczą o pozytywnej ocenie przedsiębiorstwa przez instytucje finansowe.
W podsumowaniu strukturę przepływów należy ocenić jako właściwą dla podmiotów rozwijających się i jednocześnie obrazującą prawidłowe źródła finansowania.

2. Opi✾i✾otnych czynników ryzyka i zagrożeń, z określeniem, w jakim ✾opniu Emitent je✾ 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. Powyższe działania i stały nadzór nad ryzykiem w wymienionych obszarach, a także pozycja rynkowa i finansowa Spółki pozwalają na skuteczne ograniczenie ryzyka obniżenia płynności. Z drugiej strony w perspektywie najbliższych 12 miesięcy, zgodnie z raportem bieżącym numer 39/2017 z dnia 20.10.2017r., planowana jest realizacja inwestycji polegającej na rozbudowie mocy produkcyjnych i wdrożenia nowych wyrobów do oferty Emitenta, co w trakcie realizacji projektu może niekorzystnie oddziaływać na bieżącą płynność finansową. Biorąc pod uwagę powyższe, a także aktualną sytuację finansową Emitenta oraz perspektywy branżowe, ryzyko obniżenia płynności, w najbliższym okresie oceniane jest jako umiarkowane.

Ryzyko stóp procentowych

Działalność Emitenta jest finansowana między innymi kapitałem obcym, którego koszt oparty jest o zmienną stopę procentową. Powyższe wiąże się z narażeniem wyniku finansowego Spółki na ryzyko zmiany stóp procentowych. Następstwem ewentualnego wzrostu stóp procentowych może być wzrost kosztów finansowych Spółki, a tym samym obniżenie wyników osiąganych 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 zaznaczyć, iż przedstawione w lutym 2018 roku stanowisko Przewodniczącego Rady Polityki Pieniężnej wskazuje na brak powodów uzasadniających podwyższanie stóp procentowych do końca 2018 r.[1] Także w przypadku EURIBOR, według prognoz ekonomistów, do ewentualnej najwcześniejszej podwyżki dojdzie w połowie roku 2019. Potwierdzają to także komunikaty Europejskiego Banku Centralnego z ostatnich posiedzeń. W komunikatach z początku roku 2018 wskazano: „Rada Prezesów oczekuje, że podstawowe stopy procentowe EBC pozostaną na obecnym poziomie przez dłuższy okres, zdecydowanie przekraczający horyzont czasowy zakupów aktywów netto". Wobec powyższego, ryzyko stopy procentowej, przynajmniej w okresie najbliższych 12 miesięcy, podobnie jak w poprzednich okresach, należy uznać za pomijalne.

Ryzyko kursowe

Sprzedaż zagraniczna firmy SUNEX S.A. oparta jest o walutę euro. Udział działalności eksportowej w przychodach ze sprzedaży wyniósł około 64% w 2017 roku. Jednym ze sposobów 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. szkła, blachy absorpcyjnej 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 31.12.2017 r. łączne zadłużenie kredytowe (krótko- i długoterminowe) w walucie euro wyniosło 957 tys. EUR. 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. 1,5-2,0 mln. EUR 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 czy szkło. W tym miejscu należy zauważyć, iż właściwie w odniesieniu do głównych surowców, wykorzystywanych przez Emitenta, prognozy przewidują kontynuację wzrostu ich cen w 2018 roku. Sposobem Spółki na istotną redukcję ryzyka wzrostu cen najczęściej kupowanego surowca – aluminium, jest rezerwowanie ceny surowca w dniu złożenia oferty odbiorcy. Z kolei w przypadku miedzi doszło do istotnego ograniczenia jej zużycia w związku z zastępowaniem kolektorów z absorberem miedzianym na kolektory z absorberem aluminiowym. Dodatkowo Spółka ogranicza ryzyko wahań

[1] https://www.money.pl/gielda/wiadomosci/artykul/hardt-z-rpp-prawdopodobienstwo-braku-zmian,250,0,2397946.html dostęp: 2018/02/08

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 korzystając z na najbardziej konkurencyjnych spośród dostępnych ofert.

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

Emitent jest narażony na ryzyko wahań poziomu lub całkowitego wycofania wsparcia produktów OZE ze środków publicznych. W sytuacji zapowiedzi wprowadzenia wsparcia do takich inwestycji jak instalacja kolektorów słonecznych czy pompa ciepła, potencjalni nabywcy wstrzymują się z realizacją wydatku do momentu otwarcia odpowiedniego naboru wniosków. Mogłoby to spowodować zmniejszenie ilości klientów chętnych do zakupu tego typu produktów w bieżących okresach, jak i przejściowe zmniejszenie zapotrzebowania na produkty należące do grupy OZE, a w konsekwencji wpłynąć niekorzystnie na poziom przychodów Spółki. Wystąpienie takiej sytuacji jest całkowicie niezależne od Emitenta, 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 poszczególne kraje Unii Europejskiej konsumentom stosującym proekologiczne rozwiązania energetyczne, podstawowym czynnikiem ryzyka w tym obszarze jest możliwość zaprzestania udzielania tego wsparcia lub zaostrzenie wymogów skorzystania z niego, a także wspominane wyżej ryzyko zapowiedzi udzielenia wsparcia z jednoczesnym przesuwaniem terminów otwarcia naboru wniosków.

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 oraz perspektywy jego rozwoju poprzez: ograniczenie możliwości zdobywania nowych kontraktów oraz konieczność obniżania stosowanych marż i cen. Mogą także 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.

W tym miejscu należy również zaznaczyć, że pomimo braku zmian w obszarze wsparcia dla instalacji produktów Emitenta w 2017 roku wygenerował on ponad 40% wzrost wartości sprzedaży w porównaniu do poprzedniego okresu sprawozdawczego.

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 w branży grzewczej, szczególnie kolektorów słonecznych i pomp ciepła. Odbiorcami produktów Emitenta są krajowe i zagraniczne hurtownie działające w branży grzewczej i/lub ogólnobudowlanej, deweloperzy, instalatorzy oraz indywidualni użytkownicy obiektów budowlanych.
Spółka dystrybuuje swoje wyroby i produkty przede wszystkim 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. Koncentracja na dostawach w hurtowej ilości jest charakterystyczna dla działalności Emitenta od początku jego działalności. Poniższa tabela przedstawia Odbiorców, których udział w przychodach ze sprzedaży 2017 roku osiągnął wartość powyżej 10%.

	Nazwa klienta	**Przychody ze sprzedaży 2017**	**Udział procentowy w przychodach ze sprzedaży**
Klient 1	Polska Ekologia Sp. z o. o.	9 070 343,22	23,36%
Klient 2	Hurtownia z rynku niemieckiego 1	8 242 389,54	21,23%
Klient 3	Hurtownia z rynku niemieckiego 2	7 978 034,02	20,55%

W powyższym zestawieniu odbiorcy przedstawieni jako Klient 2 oraz Klient 3 to firmy z którymi Spółka podpisała umowę o poufności, dlatego nie może ujawnić nazwy tych firm. Emitent może jedynie wskazać, że są to duże hurtownie posiadające siedzibę w Niemczech. Wartość sprzedaży na rzecz trzech największych odbiorców stanowi około 65% 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, co jest możliwe między innymi dzięki braku funkcjonowania barier prawnych lub ekonomicznych na rynku (rynek otwarty). Ryzyko opisane ze względnie niską dywersyfikacją odbiorców zostało opisane w punkcie 17 niniejszego raportu.

Struktura sprzedaży wyrobów Emitenta w ujęciu geograficznym przestawia się następująco:

Kraj	Przychody ze sprzedaży 2017	Udział 2017 (%)	Przychody ze sprzedaży 2016	Udział 2016 (%)
Polska	14 047 769,72	36,18%	8 102 898,74	29,28%
Niemcy	20 406 289,81	52,56%	14 723 153,40	53,21%
Pozostałe kraje	4 373 249,19	11,26%	4 846 309,00	17,51%
Razem	38 827 308,72	100,00%	27 672 361,14	100,00%

W związku z wartością sprzedaży na rynek niemiecki rynek ten jest traktowany przez Emitenta jako strategicznie ważny. Z drugiej strony, z uwagi na wyższy stopień nasycenia rynku niemieckiego niż polskiego, rynek krajowy jest przez Emitenta traktowany jako bardziej perspektywiczny, dla którego wartość sprzedaży wyrobów Emitenta winna z czasem wzrastać. Dodatkowo na rynku krajowym Emitent posiada odbiorców realizujących dostawy na rzecz inwestycji przetargowych, co także może się przełożyć na zwiększenie sprzedaży na tym rynku w najbliższych okresach. Emitent stale dąży także do rozwoju sprzedaży na innych rynkach europejskich.
Sprzedaż swoich wyrobów Emitent opisuje wyróżniając najważniejsze grupy: wydział systemów solarnych oraz wydział solarnych akcesoriów pomocniczych. W ujęciu wartościowym za okres roku 2017 dane przedstawiają się następująco:

Wartość sprzedaży (przedmiotowo) Wydziały	Przychody ze sprzedaży w 2016 r.	Udział w przychodach ze sprzedaży 2016 r. (%)	Przychody ze sprzedaży w 2017 r.	Udział w przychodach ze sprzedaży 2017 r. (%)
Systemy solarne	16 395,11	59,25%	20 859,45	53,72%
Solarne akcesoria pomocnicze	7 649,05	27,64%	13 696,75	35,28%
Pozostałe	3 628,20	13,11%	4 271,11	11,00%
Suma	**27 672,36**	**100,00%**	**38 827,31**	**100,00%**

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.

Informacje nt. rynków zbytu oraz odbiorców przedstawione zostały w punkcie 4 niniejszego sprawozdania.
Zaopatrzenie realizowane jest poprzez Dział Zaopatrzenia funkcjonujący w strukturze Pionu Handlowego. Spółka zakupuje swoje materiały i surowce w 59% w Polsce i w 41% poza granicami kraju. Strategiczne materiały, jakie dostarczane są do Spółki to głównie materiały z różnego rodzaju stali, materiały aluminiowe – w głównej mierze profile oraz blacha absorpcyjna, surowce miedziane, elementy mosiężne, szkło oraz glikol. Spółka nie jest uzależniona od swoich dostawców, udział żadnego z Dostawców nie osiągnął w 2017 r. 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. Dostawcą miedzi jaką wykorzystuje Emitent jest między innymi koncern KME i niemiecka korporacja MKM, firma o ponad 100-letniej tradycji, która prowadzi swoją działalność w 60 krajach świata. Z kolei strategicznymi dostawcami aluminium jest firma Final będąca częścią Grupy Yawal oraz koncern Aliplast. Profile aluminiowe produkowane są na zamówienie według matryc jakie wykonują dla Spółki dostawcy. W celu zmniejszenia ryzyka uzależnienia od jednego dostawcy oraz zapewnienia sobie ciągu dostaw zgodnie z zaplanowanymi terminami, wszystkie matryce z których produkowane są profile niezbędne do produkcji dostępne są u kilku różnych dostawców tego materiału. Miedź, jako kolejny ważny surowiec w produkcji Spółki dostarczana jest przez Alanod-Almeco oraz Wieland Werke AG. 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	**Zakupy materiałów i towarów u danego Dostawcy w 2017 r. (tys. PLN)**	**% udział w Zaopatrzeniu ogółem**	**% udział w przychodach ze sprzedaży**
1.	Dostawca 1	2 258,68	8,81%	5,81%
2.	Dostawca 2	1 994,93	7,78%	5,13%
3.	Dostawca 3	1 892,36	7,38%	4,87%
4.	Dostawca 4	1 477,94	5,76%	3,80%
5.	Dostawca 5	1 388,32	5,42%	3,57%
6.	Dostawca 6	1 288,93	5,03%	3,32%
7.	Dostawca 7	1 274,04	4,97%	3,28%
8.	Dostawca 8	1 148,77	4,48%	2,96%
9.	Dostawca 9	771,28	3,01%	1,98%
10.	Dostawca 10	708,41	2,76%	1,82%

6. Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności Emitenta,

w tym znanych emitentowi umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami, umowach ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji.

Jako, że sprzedaż Emitenta realizowana jest co do zasady na podstawie bieżących zamówień sprzedaży, Emitent nie posiada istotnych dla działalności umów w tym zakresie. Zawarta w 2016 roku istotna umowa sprzedaży została wypowiedziana przez Emitenta w 2017 roku, o czym Emitent informował w swoich raportach bieżących. Emitent nie posiada także istotnych umów ubezpieczenia jak i współpracy lub kooperacji. Emitentowi nie są także znane istotne umowy zawarte pomiędzy akcjonariuszami. Wobec powyższego podstawowymi znaczącymi dla

działalności Emitenta pozostają opisane w dalszej części sprawozdania umowy kredytowe, jak i opisana poniżej umowa o dotację zawarta z Ministrem Rozwoju i Finansów.

Umowa o dofinansowanie o wartości 2.023 tys. złotych, w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020, działanie 2.1.
W dniu 13.01.2017 r. doszło do podpisania umowy o dofinansowanie projektu "Badania mające na celu rozwój pomp ciepła proekologicznego źródła energii, poprzez rozbudowę działu B+R oraz badania nad innowacyjnymi rozwiązaniami technologicznymi", o czym Emitent informował na raportem bieżącym ESPI 1/2017 z dnia 13.01.2017 r. Projekt ten uzyskał wsparcie w ramach konkursu 2.1/1/2015 do Działania 2.1 Wsparcie inwestycji w infrastrukturę B+R przedsiębiorstw, Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020. Wartość projektu to: 7 109 400,00 zł w tym udział Unii Europejskiej wynosi 2 023 000,00 zł. W ramach ww. inwestycji Spółka planuje rozbudowę działu B+R oraz przeprowadzenie badań, których rezultatem będą nowe ulepszone procesy produkcji. Ponadto po szeregu badań i testów Spółka będzie posiadała niezbędne wyposażenie oraz zaplecze projektowe do produkcji. W efekcie Spółka planuje wprowadzenie produktu o wysokiej innowacyjności. Realizacja projektu pozwoli na zwiększenie konkurencyjności SUNEX S.A. na rynku producentów urządzeń podobnego typu. Realizacja niniejszego projektu powinna zakończyć się do 2023 roku.

7. Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych Emitenta z innymi podmiotami oraz określenie jego głównych inwestycji krajowych i zagranicznych

(papiery wartościowe, instrumenty finansowe, wartości niematerialne i prawne oraz nieruchomości), w tym inwestycji kapitałowych dokonanych poza jego grupą jednostek powiązanych oraz opis metod ich finansowania.

Na dzień 31.12.2017 r. Emitent posiada udziały w innych jednostkach. Szczegółowe dane przedstawia poniższa tabela:

Nazwa Spółki	Liczba udziałów	Udział w kapitale (%)	Wartość nominalna (zł)
Vessun Sp. z o. o.	476	8,65	238 000,00
Polska Ekologia Sp. z o. o.	6 973	2,71	348 650,00

Ze względu na znikomy udział Emitenta w kapitale spółki Vessun Sp. z o.o. oraz Polska Ekologia Sp. z o., nie ma konieczności sporządzania sprawozdania skonsolidowanego.

Struktura własności kapitału zakładowego w 2017 r. w porównaniu do 2016 r. uległa zmianie. Zmiana dotychczas posiadanego udziału w ogólnej liczbie głosów w Spółce SUNEX S.A. nastąpiła w wyniku dokonanej w dniu 07.04.2017 r. bezpośrednio przez Romualda Kalyciok transakcji kupna 52.393 sztuk akcji zwykłych na okaziciela, dających 1,04 % udziału w ogólnej liczbie głosów oraz pośrednio (przez Polska Ekologia sp. z o.o.) transakcji kupna 49.500 sztuk akcji zwykłych na okaziciela, dających 0,98 % udziału w ogólnej liczbie głosów, czyli łącznie 101.893 sztuk akcji zwykłych na okaziciela, dających 2,01 % udziału w ogólnej liczbie głosów.

Przed kupnem akcji Pan Romuald Kalyciok posiadał łącznie 2.952.436 sztuk akcji Spółki SUNEX S.A., uprawniających do 3.952.436 głosów na WZ Spółki SUNEX S.A., co stanowiło 72,75% udziału w kapitale zakładowym Spółki oraz 78,14% udziału w ogólnej liczbie głosów na WZ w Spółce SUNEX S.A., w tym:

- bezpośrednio 647.607 sztuk akcji Spółki SUNEX S.A., uprawniających do takiej samej liczby głosów na WZ Spółki SUNEX S.A., co stanowiło 15,96% udziału w kapitale zakładowym Spółki oraz 12,80% udziału w ogólnej liczbie głosów na WZ w Spółce SUNEX S.A.
- pośrednio przez spółkę Polska Ekologia Sp. z o.o. (podmiot, w którym pełni funkcję Prezesa Zarządu) 2.304.829 sztuk akcji, uprawniających do 3.304.829 głosów na WZ, co stanowiło 56.79% udziału w kapitale zakładowym Spółki oraz 65,33% udziału w ogólnej liczbie głosów na WZ. Polska Ekologia Sp. z o.o. w ramach swojego stanu posiadania jest uprawniona do 1.000.000 akcji imiennych serii A dających prawo do 2 głosów na WZ Spółki.

Po kupnie akcji Pan Romuald Kalyciok posiada łącznie 3.054.329 sztuk akcji Spółki SUNEX S.A., uprawniających do 4.054.329 głosów na WZ Spółki SUNEX S.A., co stanowi 75,26% udziału w kapitale zakładowym Spółki oraz 80,15% udziału w ogólnej liczbie głosów na WZ w Spółce SUNEX S.A., w tym:

- bezpośrednio 700.000 sztuk akcji Spółki SUNEX S.A., uprawniających do takiej samej liczby głosów na WZ Spółki SUNEX S.A., co stanowi 17,25% udziału w kapitale zakładowym Spółki oraz 13,84% udziału w ogólnej liczbie głosów na WZ w Spółce SUNEX S.A.
- pośrednio przez spółkę Polska Ekologia Sp. z o.o. (podmiot, w którym pełni funkcję Prezesa Zarządu) 2.354.329 sztuk akcji, uprawniających do 3.354.329 głosów na WZ, co stanowi 58,01% udziału w kapitale zakładowym Spółki oraz 66,31% udziału w ogólnej liczbie głosów na WZ. Polska Ekologia Sp. z o.o. w ramach swojego stanu posiadania jest uprawniona do 1.000.000 akcji imiennych serii A dających prawo do 2 głosów na WZ Spółki.

Spółka Polska Ekologia Sp. z o.o. z siedzibą w Raciborzu (podmiot, w którym Romuald Kalyciok pełni funkcję Prezesa Zarządu) posiada 2.354.329 sztuk akcji, uprawniających do 3.354.329 głosów na WZ, co stanowił 58,01% udziału w kapitale zakładowym Spółki oraz 66,31% udziału w ogólnej liczbie głosów na WZ.

Strukturę własności kapitału zakładowego Emitenta na dzień 31.12.2017 r. przedstawiono poniżej:

Akcjonariusz	Seria akcji	Liczba akcji	Liczba głosów na WZ	Udział % w kapitale zakładowym	Udział % w głosach na WZ
Polska Ekologia Sp. z o.o.**	A	1 000 000*	2 000 000	24,64%	39,54%
	B	1 354 329	1 354 329	33,37%	26,77%
Romuald Kalyciok	B	700 000	700 000	17,25%	13,84%
Pozostali	B	1 003 978	1 003 978	24,74%	19,85%
	Razem	**4 058 307**	**5 058 307**	**100,00%**	**100,00%**

* akcje uprzywilejowane co do głosu – 2 głosy na jedną akcję.

** podmiot w którym Prezes Zarządu Emitenta pełni funkcję Prezesa Zarządu oraz posiada 250 620 szt. udziałów stanowiących 97,28% udziału w kapitale zakładowym.

W 2017r. Emitent nie realizował 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

z podaniem co najmniej ich kwoty, rodzaju i wysokości stopy procentowej, waluty i terminu wymagalności;

W roku obrotowym nie doszło do wypowiedzenia żadnego z kredytów czy pożyczek Emitenta. W okresie sprawozdawczym Spółka zawierała zmiany do umów kredytów i pożyczek, oraz doszło do zakończenia umów pożyczek i kredytów zgodnie z postanowieniami tych kredytów. W przypadku umowy kredytu w rachunku bieżącym, zawartej z PKO Bankiem Polskim S.A., w kwocie 500.000,00 PLN, której termin zakończenia przypadał na 09.03.2017 r. doszło do zmiany banku finansującego. W dniu 13.03.2017 r. została podpisana z Bankiem BGŻ BNP Paribas S.A. umowa o kredyt w rachunku bieżącym w kwocie 600.000,00 PLN. Oprocentowanie tego kredytu odpowiada sumie stopy bazowej WIBOR3M i marży Banku ustalonej na warunkach rynkowych. Termin spłaty tego kredytu przypadał na 13.03.2018 r. Po odnowieniu tego finansowania termin spłaty przypada na 13.03.2019 r.
Ponadto w roku obrotowym, w dniu 26.10.2017 r., doszło do zawarcia umowy kredytu w rachunku bieżącym z Bankiem Millennium S.A. w kwocie 1.000.000,00 PLN. Oprocentowanie tego kredytu odpowiada sumie stopy bazowej WIBOR1M i marży Banku ustalonej na warunkach rynkowych. Termin spłaty ww. kredytu upływa w dniu 25.10.2018 r.

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

z podaniem co najmniej ich kwoty, rodzaju i wysokości stopy procentowej, waluty i terminu wymagalności;

W dniu 16.01.2017 r. podpisano umowę pożyczki dla firmy Polska Ekologia sp z o.o. Na mocy tej umowy udzielono pożyczki o oprocentowaniu stałym, na warunkach rynkowych, w wysokości 1.000.000,00PLN. Przewidywany maksymalny okres spłaty wynosi 31.12.2022 r. Na dzień bilansowy aktualne saldo pożyczki wynosi 779.150,75 PLN.

11. Informacje o udzielonych i otrzymanych w danym roku obrotowym poręczeniach i gwarancjach

ze szczególnym uwzględnieniem poręczeń i gwarancji udzielonych jednostkom powiązanym Emitenta.

SUNEX S.A. w roku 2017 nie udzieliła ani nie otrzymała żadnych poręczeń i gwarancji.

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 S.A. nie publikowała prognoz na rok 2017.

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.

W okresie sprawozdawczym i bieżącym Emitent nie miał trudności z wywiązywaniem się z zaciągniętych zobowiązań. Fakt ten został również zauważony przez wywiadownię gospodarczą Euler Hermes, która w 2017 roku wyróżniła Spółkę certyfikatem Złoty Płatnik. Plebiscyt Złoty Płatnik ma na celu uhonorowanie rzetelnych i zaufanych firm, które uzyskały najwyższy Wskaźnik Moralności Płatniczej (PMI) w 2016 roku. Otrzymany certyfikat jest przede wszystkim dowodem rzetelności i wiarygodności firmy oraz potwierdza terminowość w regulowaniu zobowiązań oraz zachowania najwyższych standardów płatniczych. Wyróżnienie to świadczy także o wysokim ratingu Spółki ustalonym przez wywiadownię gospodarczą.
W bieżącym okresie pewnym okresowym zagrożeniem w zakresie możliwości wywiązywania się z bieżących zobowiązań może być czas realizacji istotnego dla Spółki przedsięwzięcia w zakresie rozbudowy mocy produkcyjnych i wdrożenia do produkcji nowych wyrobów. Informacje na temat tego przedsięwzięcia Emitent przekazywał m.in. w raporcie bieżącym ESPI nr 39/2017 z dnia 20.10.2017r. oraz 8/2018 z dnia 28.02.2018 r. Wszelkie ewentualne opóźnienia w realizacji inwestycji, mogą wpływać niekorzystnie na bieżącą zdolność do obsługi zobowiązań w związku z koniecznością obsługi zobowiązań związanych z inwestycją i brakiem bieżących wpływów, ze sprzedaży owych wyrobów. Emitent przeciwdziała temu zagrożeniu sporządzając dokładny harmonogram realizacji inwestycji. Dodatkowo planowane jest uzyskanie karencji w spłacie kapitału co najmniej do czasu całkowitej spłaty dwóch kredytów posiadanych w ING Banku Śląskim S.A. tj. kredytu korporacyjnego, którego termin ostatecznej spłaty przypada na 26.03.2019 r. i kredytu dewizowego obrotowego, którego termin ostatecznej spłaty przypada na 31.03.2019 r. Roczny poziom spłaty rat kapitałowych wynikający z tych umów to 349,2 tys. PLN i 76 tys. EUR. Biorąc pod uwagę także fakt, że Emitent zakłada co najmniej 8-letni czas finansowania nowej inwestycji, nie dojdzie do istotnego zwiększenia obciążenia Spółki w związku z bieżącą obsługą zobowiązań.
Ze względu na wskazane wyżej finansowanie działalności kapitał oprocentowany według zmiennej stopy procentowej, Spółka narażona jest na ryzyko zmiany stóp procentowych. Następstwem ewentualnego wzrostu stóp procentowych może być wzrost kosztów finansowych Spółki, a tym samym obniżenie wyników osiąganych przez Spółkę. Bliższe informacje nt. tego ryzyka i sposobu zarządzenia nim zostały przedstawione w punkcie 2 niniejszego raportu.

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 nawiązaniu do raportu bieżącego nr 39/2017 z dnia 20.10.2017 r. oraz 8/2018 z dnia 28.02.2018 r. Emitent planuje pozyskanie finansowania, w tym także w formie dłużnej (np. kredytu lub obligacji), w kwocie przekraczającej 10% kapitału własnego Emitenta. Kapitał ten ma być wykorzystany jako częściowe źródło finansowania rozważanej rozbudowy mocy produkcyjnych i wdrożenia nowych wyrobów do oferty Emitenta. Spółka nie podjęła jeszcze ostatecznej decyzji dotyczącej terminów i form finansowania. Emitent będzie dążył do częściowego sfinansowania inwestycji bezzwrotnymi źródłami finansowania, jakim są dotacje. Wartość projektu netto to około 8–9 milionów złotych, z czego wnioski o dofinansowanie dotyczyć będą do ok. 35 % tej kwoty. Niezwłocznie po ustaleniu szczegółowego podziału źródeł finansowania Emitent przekaże odpowiednie informacje w formie raportu bieżącego.
W okresie sprawozdawczym Emitent wygenerował wynik EBITDA na poziomie 2 858 tys. PLN. Dodatkowo, jak wskazano w poprzednim punkcie, od 2019 roku poziom rocznej spłaty rat kapitałowych wynikający z bieżących umów kredytowych zmniejszy się o 349,2 tys. PLN i 76 tys. EUR. Spółka zakłada zakończenie realizacji inwestycji w 2018 roku. Spółka posiada stosowne pozwolenia niezbędne celem realizacji inwestycji, jak i rozeznanie rynku w zakresie dostawców poszczególnych elementów inwestycji. Biorąc pod uwagę aspekty techniczne i czasowe, należy stwierdzić, iż wykonalność techniczna i harmonogram zostały przygotowywane z odpowiednim wyprzedzeniem, przez specjalistów posiadających kompetencje i doświadczenie w danej dziedzinie, zatem ewentualne zagrożenia w tym aspekcie należy uznać za nieistotne.
Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Emitent nie planuje realizacji inwestycji kapitałowych.

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

W roku obrotowym Emitent nie odnotował nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności. Jednocześnie informacje o wszelkich zdarzeniach istotnych dla działalności Emitenta były publikowane w formie bieżących komunikatów.
Czynniki wpływające na wynik działalności zostały opisane w punkcie 1 niniejszego raportu.

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.

Ryzyka wewnętrzne

Ryzyko obniżenia płynności – opisane w punkcie 2 niniejszego raportu.

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. Istotnym elementem minimalizacji ryzyka nieściągalności należności jest posiadanie polisy ubezpieczenia należności w Zakładzie Ubezpieczeń Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A. (KUKE). W ramach tej polisy Spółka, w przypadku zaistnienia wypadku posiada możliwość odzyskania 90% utraconej należności brutto. Jednocześnie Spółka ogranicza ryzyko nieściągalności należności z tytułu dostaw i usług poprzez udzielanie kredytów kupieckich firmom sprawdzonym, wiarygodnym z co najmniej kilkumiesięczną historią współpracy. Nowi kontrahenci dokonują 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, jak i oczywiście decyzji Ubezpieczyciela. 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. Spółka sporadycznie udziela pożyczek, wyłącznie podmiotom o wysokiej wiarygodności, którą stwierdza na podstawie historii współpracy oraz przedłożonej przez pożyczkobiorcę dokumentacji. Emitent wskazuje, że według stanu na 31.12.2017 r. wartość udzielonych przez niego i niespłaconych pożyczek wraz z naliczonymi odsetkami wynosiła 1 728 tys. PLN. 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 stanowić mogą przyczynę poniesienia przez Emitenta strat finansowych stanowiących nieodzyskane od kontrahentów należności.

Ryzyko związane z realizacją celów strategicznych Emitenta

Strategia rozwoju Emitenta zakłada zrównoważone umacnianie pozycji konkurencyjnej oraz efektywności działalności Spółki na rynku systemów grzewczych. Realizacja tego celu może napotkać na trudności, zarówno natury wewnętrznej przedsiębiorstwa jak i związanych z czynnikami otoczenia w jakim ono działa. 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 rosnące ceny energii powodują wzmożone zainteresowanie urządzeniami efektywnymi energetycznie, w tym wykorzystującymi odnawialne źródła energii. Zarząd Emitenta dąży do kształtowania strategii cechującej się optymalną korelacją z możliwościami i potencjałem rozwojowym Emitenta, a równocześnie wykazującej odpowiednie dopasowanie 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.

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. 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 SUNEX na dodatkowe koszty. Emitent ponadto stale analizuje realizowane technologie pod kątem własności użytkowych, trwałości, estetyki oraz oddziaływania na środowisko w toku produkcji i późniejszego użytkowania. Emitent bada również asortyment wprowadzany do obrotu na ważnych dla siebie 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 niespełniających stawianych im wymagań, dotyczących w szczególności konkurencyjności, atrakcyjności rynkowej lub zgodności z wymogami prawnymi. To z kolei może prowadzić do powstania konieczności wycofywania wyrobów z rynku i/lub z procesów produkcji. Zjawiska takie mogą wtórnie prowadzić do utraty obecnej pozycji konkurencyjnej Emitenta. Ich efektem może być także ograniczenie możliwości: zdobywania nowych rynków i/lub zwiększania wartości sprzedaży. Zjawiska takie mogą także negatywnie oddziaływać na sytuację finansową, wyniki działalności, wykorzystanie zdolności produkcyjnych oraz pozycję rynkową Emitenta.

Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

Sprzedaż systemów grzewczych jest w pewnej części skorelowana z działalnością budowlano-montażową, w której występuje charakterystyczna dla całej branży sezonowość sprzedaży. Powodem są przede wszystkim warunki atmosferyczne w okresie zimowym, ograniczające wykonywanie robót montażowo-budowlanych. 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), niebezpieczeństwie niewydolności systemu dystrybucji w szczycie sezonu oraz ryzyku nadmiernych kosztów utrzymania zdolności produkcyjnych poza sezonem. Emitent dąży do ograniczenia ekspozycji na powyższe 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 takiego urządzenia są nowej generacji kotłownie hybrydowe o wysokiej klasie energooszczędności i niskim zużyciu energii. Ponadto, Emitent dąży ponadto do rozszerzenia swojej działalności na kraje, w których okres zimowy nie ma dużego wpływu na inwestycje instalacyjne. 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. Dodatkowo, dostawy Emitenta są realizowane w profesjonalnej, stosunkowo wysoko skoncentrowanej strukturze. Wartość dostaw od czterech największych dostawców stanowiła w roku 2017 niespełna 30% całkowitej wartości dostaw na rzecz Emitenta. Z kolei wartość sprzedaży na rzecz trzech największych odbiorców stanowi około 65% 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 czy 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 700 000 akcji dających prawo do 700 000 głosów co stanowi 17,25% kapitału zakładowego i 13,84% głosów ogółem, pośrednio przez Polska Ekologia spółkę z o.o. 2 354 329 akcji dających prawo do 3 354 329 głosów co stanowi 58,01% kapitału zakładowego i 66,31% głosów ogółem, tym samym łącznie (bezpośrednio i pośrednio) kontroluje 3 054 329 akcji dających prawo do 4 054 329 głosów co stanowi 75,26% kapitału zakładowego i 80,15% 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 KSH wymagają większości głosów (zwykłej lub kwalifikowanej) na WZ. 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 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 tym w szczególności inżynierskiej. Dużą rolę w działalności Emitenta odgrywa również kadra ekspercka, która szkoli pracowników w zakresie funkcjonowania i montażu systemów grzewczych. Na rynku występują ograniczone zasoby specjalistów z doświadczeniem w branży, 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 pożądanych 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 ze zmianami na krajowym rynku pracy i znaczną redukcją stopy bezrobocia w ostatnich latach. 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, a także możliwość uzyskania nagród jubileuszowych po osiągnięciu odpowiedniego stażu pracy w Spółce, 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, viii) zapewnieniu zaplecza socjalnego, w tym m.in. dofinansowania do kosztów uczęszczania dzieci pracowników do przedszkola, czy żłobka, okresowe świadczenia z ZFŚS, czy możliwość uzyskania dodatkowych dni płatnego urlopu.
Emitent nie ma gwarancji, że podejmowane działania okażą się adekwatne do potrzeb i będą skutkować minimalizacją zjawisk niepożądanej rotacji pracowników.

Ryzyko reputacyjne – pogorszenia renomy wyrobów i marki Emitenta

Emitent musi liczyć się z ryzykiem pogorszenia (krańcowo – utraty) renomy wyrobów i marki SUNEX, co może być spowodowane pogorszeniem (zwłaszcza istotnym lub trwałym) jakości oferowanego asortymentu, pogorszeniem jakości usług serwisowych dostępnych dla klientów, ale również nienadążaniem przez Spółkę za postępem technologicznym, materiałowym czy zmieniającymi się tendencjami we wzornictwie przemysłowym. SUNEX 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 Spółki 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, zarówno pod względem technologicznym jak i w aspekcie sprzedażowym oraz marketingowym. Istotne znaczenie w ograniczeniu tego ryzyka ma również fakt obsługi prawie wszystkich rynków europejskich, 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 31.12.2017 r. w obrocie prawnym znajduje się szesnaście weksli in blanco wystawionych przez Emitenta na zabezpieczenie zobowiązań do zapłaty różnych zobowiązań pieniężnych, w tym zwrotu dotacji uzyskanych od Banku Gospodarstwa Krajowego, Ministra Rozwoju i Finansów, czy Województwa Śląskiego - Śląskiego Centrum Przedsiębiorczości, jak również kredytów i pożyczek udzielonych przez Bank BGŻ BNP Paribas S.A., ING Bank Śląski S.A., Bank Zachodni WBK oraz Banku Millennium S.A. Weksle te winny być zwrócone przez wierzyciela jeżeli zabezpieczone świadczenia zostaną wykonane lub jeżeli zdezaktualizuje się 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 nabędą 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 31.12.2017 r. oraz wartości potencjalnych zobowiązań Emitenta, w kwotach należności głównych wynosi około 13.850 tys. 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 2009/125/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 21 października 2009 r. ustanawiająca ogólne zasady ustalania wymogów dotyczących ekoprojektu dla produktów związanych z energią, ii) Dyrektywa 2014/29/UE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 26 lutego 2014 r. w sprawie harmonizacji ustawodawstw państw członkowskich odnoszących się do udostępniania na rynku 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 2014/68/UE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 15 maja 2014 r. w sprawie harmonizacji ustawodawstw państw członkowskich odnoszących się do

udostępniania na rynku 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, vi) Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/30/UE z dnia 26 lutego 2014 r. w sprawie harmonizacji ustawodawstw państw członkowskich odnoszących się do kompatybilności elektromagnetycznej, vii) Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/35/UE z dnia 26 lutego 2014 r. w sprawie harmonizacji ustawodawstw państw członkowskich odnoszących się do udostępniania na rynku sprzętu elektrycznego przewidzianego do stosowania w określonych granicach napięcia, viii) Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2011/65/UE z dnia 8 czerwca 2011 r. w sprawie ograniczenia stosowania niektórych niebezpiecznych substancji w sprzęcie elektrycznym i elektronicznym ix) Rozporządzenie delegowane Komisji (UE) nr 812/2013 z dnia 18 lutego 2013 r. uzupełniające dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2010/30/UE w odniesieniu do etykiet efektywności energetycznej dla podgrzewaczy wody, zasobników ciepłej wody użytkowej i zestawów zawierających podgrzewacz wody i urządzenie słoneczne, x) Rozporządzenie Komisji (UE) nr 814/2013 z dnia 2 sierpnia 2013 r. w sprawie wykonania dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/125/WE w odniesieniu do wymogów dotyczących ekoprojektu dla podgrzewaczy wody i zasobników ciepłej wody użytkowej.
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 ryzyka związanego 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 certyfikat w zakresie procesów spawalniczych (z TÜV Rheinland), czy 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 i 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 kolektorów słonecznych, zestawów montażowych, systemów połączeniowych, grup pompowych, zasobników akumulacyjnych ciepła, pomp ciepła, kotłowni hybrydowych, regulatorów solarnych, wyposażenia solarnego oraz biokominków, a także w zakresie świadczenia usług związanych ze sprzedażą regulatorów solarnych, zasobników, 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 posiadanych (nieuzyskanie nowych) 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 Finansowego. 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 zastrzeżeń skutkujących wzrostem ryzyka zwrotu 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 konkurowania 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 2014-2017 w Spółce zaistniało 15 wypadków przy pracy (5 wypadków w 2017 roku, 3 wypadki w 2016, 3 wypadki w 2015 oraz 4 wypadki w 2014). We wszystkich przypadkach pracownicy wykonywali czynności należące do zakresu ich obowiązków, a same wypadki były spowodowane zaskakującym niespodziewanym zdarzeniem i niedostateczną koncentracją uwagi na wykonywanej czynności. 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 wystąpienia zdarzeń nieprzewidywalnych

Emitent wskazuje, iż prezentowana w niniejszym sprawozdaniu lista ryzyk nie jest i nie może

stanowić zamkniętego katalogu ryzyk występujących w działalności 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 nieprzewidzianych 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.

Ryzyka zewnętrzne – związane z otoczeniem Emitenta

Ryzyko wzrostu stóp procentowych – ryzyko opisane w punkcie 2 niniejszego raportu.

Ryzyko związane z wahaniami kursów walutowych – opisane w punkcie 2 niniejszego raportu.

Ryzyko związane z wahaniami cen surowców i energii na światowych rynkach – ryzyko opisane w punkcie 2 niniejszego raportu.

Ryzyko związane z obniżeniem poziomu wsparcia rozwiązań wykorzystania odnawialnych źródeł energii ze środków publicznych – ryzyko opisane w punkcie 2 niniejszego raportu.

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 (35,9% wartości sprzedaży w roku 2017) i niemiecki (52,8% wartości sprzedaży w roku 2017). 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 instalacyjnej (grzewczej). Do czynników istotnie oddziaływujących 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, tempo rozwoju rynków budowlanych i/lub urządzeń grzewczych w tych krajach. Istnieje ryzyko, iż spowolnienie gospodarcze w krajach, w których działalność prowadzi Emitent, zmniejszenie inwestycji w branży budowlanej czy instalacyjnej wpłyną negatywnie na skalę działalności Emitenta, perspektywy jego rozwoju oraz osiągane 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. 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 zazwyczaj znacząco odbiegają 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 (m.in. Certyfikaty jakościowe Solar Keymark wydane przez DIN CERTCO Berlin, Certyfikat potwierdzający spełnianie normatywnych wymagań jakościowych obowiązujących w procesach spawalniczych wydawanych przez TÜV Rheinland, czy badania potwierdzające spełnianie wymogów certyfikatu EHPA dla pomp ciepła) oraz licznymi nagrodami i wyróżnieniami (Marka Śląskie, Certyfikat Innowacyjności przyznawany przez Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, „Innowator Śląska 2014" za nowoczesną i inteligentną pompę ciepła NEXUS, nominacja do Nagrody Gospodarczej Prezydenta Rzeczpospolitej Polskiej w kategorii innowacyjność, statuetka GreenEvo – Akcelerator Zielonych Technologii). 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 pożądanych przez Emitenta rezultatów jego polityki konkurencyjnej może prowadzić do pogorszenia jego pozycji konkurencyjnej i częściowej (krańcowo całkowitej) utraty danego rynku.

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, czy 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, podatkowego, czy ochrony danych osobowych 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.

Opi⚜per⚜pektyw rozwoju działalności Emitenta co najmniej do końca roku obrotowego na⚜tępującego po roku obrotowym, za który ⚜porządzono ⚜prawozdanie finan⚜owe zamie⚜zczone w raporcie rocznym, z uwzględnieniem elementów ⚜trategii rynkowej przez niego wypracowanej;

Tendencje rynkowe w zakresie oferty Emitenta

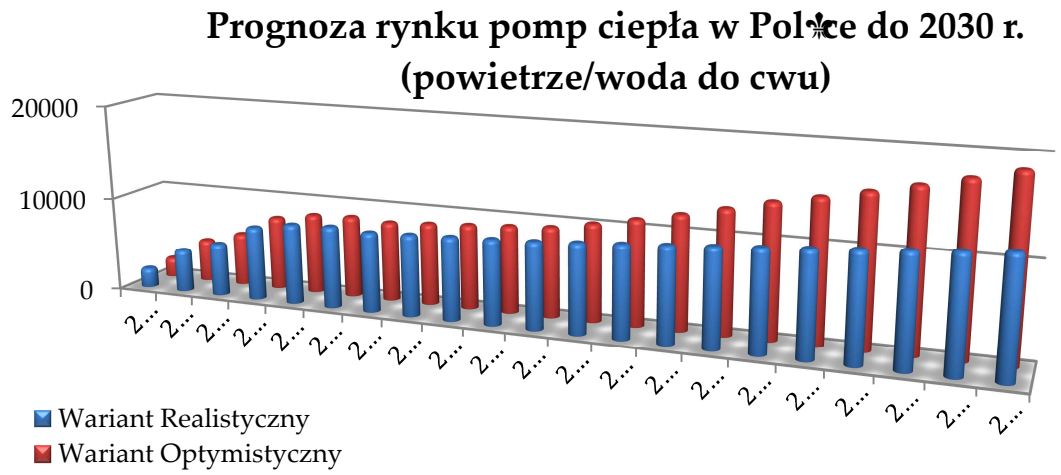
W tym kontekście przede wszystkim trzeba wskazać, że Emitent w ciągu kilkunastu lat działalności przeszedł drogę z producenta kolektorów słonecznych, koncentrującego się na rynku odnawialnych źródeł energii, po producenta kompleksowych systemów grzewczych o wysokiej efektywności energetycznej. Jednym z elementów tej strategii jest wdrożenie kotłowni hybrydowych, czy pomp ciepła.

Pompy ciepła to produkt zyskujący w ostatnich latach na popularności. Można się nawet spotkać ze stwierdzeniem, iż powietrzne pompy ciepła do przygotowania ciepłej wody użytkowej (cwu) trafiły już „pod strzechy". Są dostępne w prawie każdym sklepie z osprzętem instalacyjnym w Polsce. Jeszcze parę lat temu widok pomp ciepła w takich miejscach należał do rzadkości. Popularyzacja tych urządzeń również ma istotne przełożenie na większe zainteresowanie klientów pompami ciepła do celów ogrzewania. Odczucie to ma także przełożenie na konkretne liczby. Zgodnie z badaniami EHPA w 2016 roku rynek europejski urósł po raz trzeci z rzędu. Przy wzroście rzędu 12% osiągnięto blisko milion pomp ciepła sprzedanych w 2016 roku.[2] W kraju wzrosty te, w ujęciu procentowym, są jeszcze bardziej wyraźne: +70% w 2015 roku i +33% w 2016 r. – w przypadku pomp ciepła powietrze / woda do ogrzewania.[3]

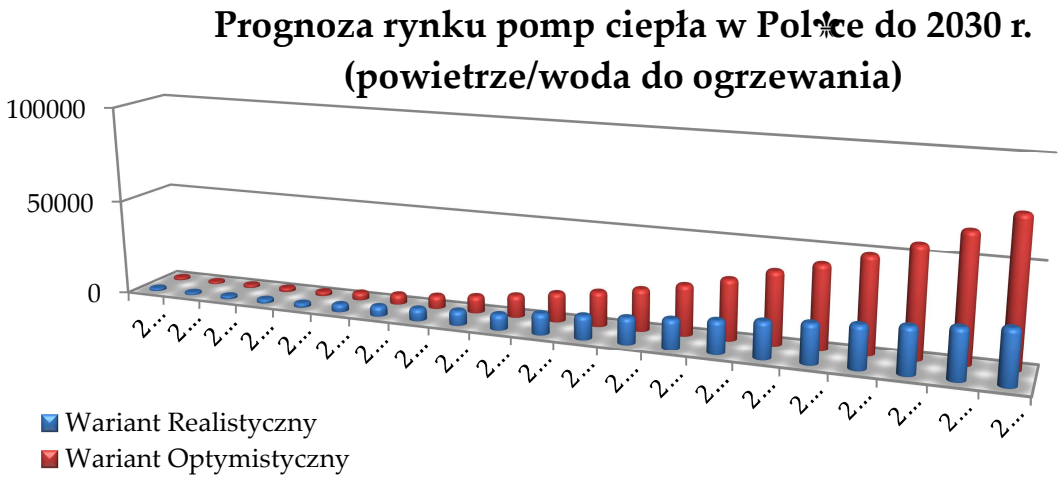
[2] http://en.anima.it/content/10666/pubblicato-l%E2%80%99european-heat-pump-market-and-statistics-report-2017

[3] Raport rynkowy PORT PC 2017 Rynek pomp ciepła w Polsce w latach 2010-2016. Perspektywy rozwoju rynku pomp ciepła do 2030 roku; strona 10

Stały wzrost zainteresowania pompami ciepła jako źródłem pozyskiwania ciepłej wody użytkowej czy ogrzewania budynku przedkłada się także na pozytywne prognozy w zakresie instalacji tych urządzeń w kolejnych latach. Szacuje się, że średni roczny wzrost instalacji pomp ciepła na świecie wyniesie 6,02% w latach 2015-2021[4] lub nawet ponad 7% w latach 2015-2022.[5] Prognozy rozwoju w Polsce przedstawiono na poniższych wykresach:



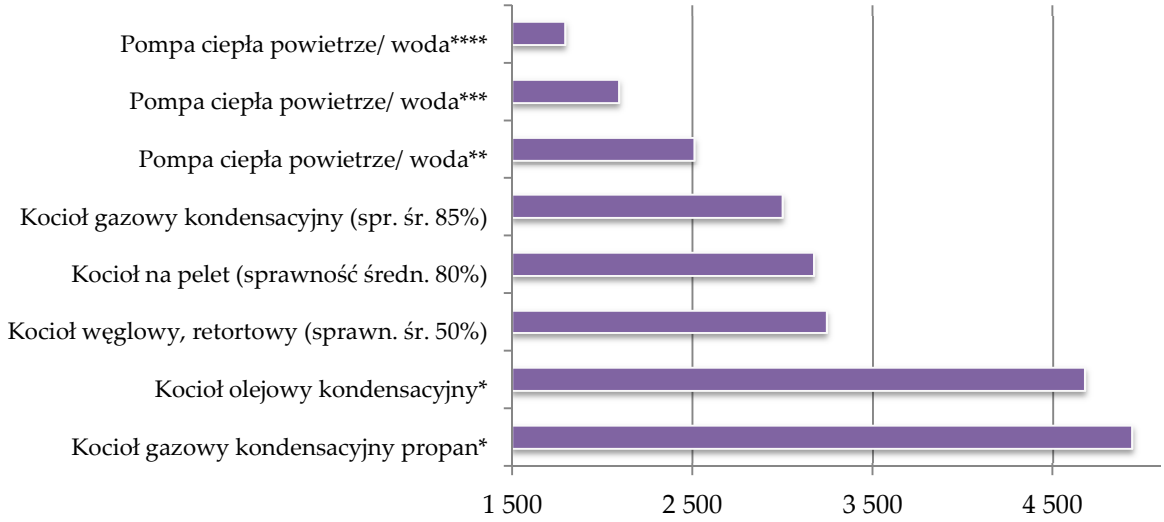
Prognozy rynku pomp ciepła powietrze / woda do ciepłej wody użytkowe.[6] Prognoza przedstawiona jest w dwóch wariantach i przedstawia zakumulowane ilości pomp ciepła zainstalowanych w poszczególnych latach prognozy. Należy zauważyć, że wariant optymistyczny jest zgodny z prognozami wzrostu rynku pomp ciepła (+15% wzrostu rocznie) w okresie 2021-2030 r. przedstawionymi przez WiseEuropa w raporcie „Uwalniając ukryty potencjał" z 2017r. Poniżej także odpowiedni wykres dla pomp ciepła typu powietrze / woda do ogrzewania.



Do czynników, które będą wpływały na zapotrzebowanie na pompy ciepła w kolejnych okresach organizacje branżowe, takiej jak PORT PC, zaliczają:

[4] https://www.researchandmarkets.com/publication/muqsyft/3841895
[5] https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/heat-pump-market
[6] Raport rynkowy PORT PC 2017 Rynek pomp ciepła w Polsce w latach 2010-2016. Perspektywy rozwoju rynku pomp ciepła do 2030 roku; strona 19 i kolejne

- Fakt, że pompy ciepła już teraz konkurują kosztowo z kotłami na paliwa stałe, szczególnie w nowych budynkach (uwzględniając koszty budowy kotłowni i magazynów opału), co warte podkreślenia, bez powodowania niskiej emisji zanieczyszczeń powietrza (smogu). W przyszłości pompy ciepła mają szansę zastąpić znaczną część rynku kotłów na paliwa stałe. Przy tym dla przykładu w Polsce, wedle szacunków Instytutu Ekonomii Środowiska, ok. 70% zasobu budynków jednorodzinnych wykorzystuje do centralnego ogrzewania kotły na paliwa stałe. Na tej podstawie można oszacować, że jest to ok. 3,5 mln kotłów opalanych w większości węglem kamiennym i/lub drewnem.
- Coraz więcej oferowanych powietrznych pomp ciepła to urządzenia rewersyjne, czyli takie które mogą zarówno ogrzewać, jak i chłodzić budynki. Zwiększenie wymogów cieplnych i energetycznych dla nowych budynków w WT 2017 i WT 2021 roku oraz coraz cieplejsze okresy letnie będą zwiększać potrzebę stosowania chłodzenia w nowych budynkach.
- Ważnym argumentem jest możliwość efektywnej kosztowo współpracy pompy ciepła z instalacją fotowoltaiczną (PV). Udział wykorzystywanej energii elektrycznej z PV w ramach konsumpcji własnej może sięgać ok. 20-30% rocznego zapotrzebowania energii elektrycznej pompy ciepła. W przypadku zastosowania systemu tzw. „upustu" można dosyć prosto zrealizować budynki około-zeroenergetyczne z niskimi kosztami ogrzewania, ciepłej wody czy chłodzenia (tylko comiesięczne opłaty stałe za energię elektryczną).
- Na wybór pomp ciepła powietrze/woda wpływ mają również niskie koszty eksploatacyjne w niewielkich, energooszczędnych budynkach. Dobitnie pokazuje to symulacja kosztów centralnego ogrzewania i koszty przygotowania ciepłej wody budynku jednorodzinnego o pow. 130 m^2 wykonanego w standardzie warunków technicznych z 2017 roku (WT 2017) oraz przy założeniu zużycia ciepłej wody użytkowej na poziomie 200 l/dobę o temperaturze 55°C. Zastosowanie powietrznej pompy ciepła pod względem kosztów eksploatacyjnych jak i całkowitych kosztów rocznych wydaje się optymalnym zastosowaniem.



Roczny koszt ogrzewania budynku (w PLN) o pow. 130 m2 wg WT 2017, wraz przygotowaniem c.w.u. (4 os. po 50l/dobę) - dane z lipca 2017[7]

**(sprawność średnia 82%)*

***(SPF=2,5 taryfa G12, grzejniki)*

****(SPF=3 taryfa G12, grzejniki)*

*****(SPF=3,5 taryfa G12, ogrzewanie podłogowe)*

[7] Raport rynkowy PORT PC 2017 Rynek pomp ciepła w Polsce w latach 2010-2016. Perspektywy rozwoju rynku pomp ciepła do 2030 roku; strona 12

Jak wskazano wyżej, strategia Emitenta skupia się na oferowaniu kompleksowych rozwiązań grzewczych. W ofercie Emitenta wciąż znajdują się kolektory słoneczne, jednak kategoria ta nie stanowi już kluczowej pozycji w sprzedaży. Nie przewiduje się też wzrostu jej udziału w ofercie w przyszłości – szczególnie, że zgodnie z informacjami przedstawionymi w poprzednich punktach Emitent planuje wdrożenie do oferty nowego produktu. Jeśli chodzi o kolektory słoneczne nie planuje się istotnych wahań w zakresie poziomu ich sprzedaży. W związku z brakiem zmian w polityce wsparcia instalacji tych urządzeń, rynek ten ustabilizował się. Jednocześnie Emitent wskazuje, że wygenerowany wzrost przychodów w ramach Wydziału Systemów Solarnych, w głównej mierze dotyczy kategorii produktowej związanej na razie, jedynie z częścią handlową działalności. Emitent poprzez realizacji inwestycji opisywanej w raportach bieżących planuje jednak wdrożenie tego towaru do produkcji. Część sprzedaży Wydziału Systemów Solarnych związana z kolektorami słonecznymi wzrosła o kilkanaście procent. Zmiany sprzedaży w takiej skali mogą wystąpić w ramach tego segmentu również w kolejnych okresach sprawozdawczych.

Z kolei, w przypadku Wydziału Solarnych Akcesoriów Pomocniczych, należy zwrócić uwagę, na fakt uzyskania przez Emitenta w trakcie 2016 roku certyfikatów ważnych dla kategorii produktowej zestawów i elementów montażowych takich jak certyfikat w zakresie oceny procesu spawalniczego. Umożliwiło to rozwinięcie sprzedaży także w tym segmencie. Biorąc pod uwagę poziom bieżących i ramowych zamówień dotyczących tego segmentu, należy potwierdzić, iż występuje duży potencjał, do kolejnych wzrostów sprzedaży, także w tym obszarze działalności.

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, takich jak aluminium czy stal, mogą rosnąć. Emitent nie przewiduje jednak istotnego wpływu ewentualnych wzrostów na wyniki finansowe. Ceny sprzedaży elementów zestawów montażowych – głównych wyrobów produkowanych z użyciem stali i/lub aluminium, ustalane są kontraktowo – po ustaleniu przez Emitenta możliwej ceny nabycia określonej partii surowca i doliczeniu odpowiednich narzutów.
- Wynagrodzenia – Bardzo niska stopa bezrobocia jak i niska podaż pracowników o pożądanych kompetencjach na rynku pracy wiążą się z koniecznością konkurowania Emitenta o pracowników. W okresie sprawozdawczym w przedsiębiorstwie Emitenta doszło do kilkunastoprocentowego wzrostu poziomu kosztów wynagrodzeń. W perspektywie najbliższych 12 miesięcy może dojść do kolejnych wzrostów w ramach tej pozycji kosztowej. Według obwieszczenia Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego przeciętne wynagrodzenie w gospodarce narodowej w 2017 roku wzrosło do poziomu 3.731,13 PLN wobec 3.536,87 PLN w 2016 roku, co oznacza wzrost o 5,49% r/r. Z kolei w 2018 roku według projektu ustawy budżetowej dynamika nominalnego przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce narodowej wyniesie 4,7%, a według Komisji Europejskiej o 5,1%. Jednocześnie Emitent wskazuje, iż poziom wynagrodzeń w przedsiębiorstwie Emitenta ustalany jest na podstawie regulaminu wynagradzania, a Emitent oferuje swoim pracownikom również pozapłacowe składniki wynagrodzenia, takie jak możliwość

uzyskania dodatkowych dni urlopu, nagrody jubileuszowe, dofinansowanie do pobytu dzieci pracowników w żłobku czy przedszkolu i inne. Oprócz tego Emitent, dzięki kształceniu praktykantów i stażystów w ramach programu „Mój pierwszy dzień w pracy", a także dzięki otwarciu się na pracowników posiadających stałe miejsce zamieszkania poza granicami kraju, istotnie ogranicza ryzyko konieczności przejmowania pracowników. Należy jednakże zaznaczyć, iż działania te pozwalają jedynie na ograniczenie, a nie wyeliminowanie presji płacowej, co oznacza, iż najbliższych okresach dojdzie do kolejnych wzrostów kosztów wynagrodzeń.

Perspektywy rozwoju do końca 2018 roku

Na perspektywy rozwoju Emitenta w okresie do końca 2018 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 należeć przykładowo wahania kursów walut, zmiany wysokości stóp procentowych i inne – opisane szczegółowo w punktach 2 i 17 niniejszego raportu.

Biorąc pod uwagę czynniki wewnętrzne należy zwrócić uwagę na istotny wzrost poziomu zamówień, w tym także istotny wzrost poziomu przychodów ze sprzedaży w pierwszym kwartale 2018 roku, o czym Emitent informował w raporcie bieżącym nr 13/2018 z dnia 03.04.2018 r. Powinno się to przełożyć na zauważalny wzrost sprzedaży również w 2018 roku. Jako że, z wyłączeniem kosztów wynagrodzeń, Spółka nie przewiduje istotnych podwyżek innych kosztów, w trakcie tego roku obrotowego, okres ten powinien wiązać się także z kolejnym wzrostem rentowności i wyniku.

Dodatkowo należy nadmienić, tak jak wskazano w punkcie 14 niniejszego Sprawozdania, w trakcie 2018 roku Emitent planuje rozpocząć istotne dla niego przedsięwzięcie inwestycyjne, o którym informował w raportach bieżących ESPI nr 39/2017 z 20.10.2017 r. oraz 8/2018 z 28.02.2018 r. Wartość projektu to około 8-9 milionów złotych. Realizacja projektu ma przyczynić się do uzupełnienia oferty o wyroby będące do tej pory częścią oferty handlowej Emitenta. Wdrożenie wyrobów do własnej produkcji pozwoli na nie tylko na wygenerowanie wyższej marży na ich sprzedaży, ale także usprawni procesy logistyczne i umożliwi realizację nietypowych życzeń odbiorców wyrobów Spółki.

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 (w pieniądzu, naturze lub jakiejkolwiek innej formie), 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 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 kwartalnego przedstawia się następująco:

	Pełniona funkcja	Seria akcji	Liczba akcji	Liczba głosów na WZ
Romuald Kalyciok (pośrednio przez Polską Ekologię Sp. z o.o.)	Prezes Zarządu	A	1 000 000	2 000 000
		B	1 354 829	1 354 829
Romuald Kalyciok (bezpośrednio)		B	700 000	700 000
Monika Czekała	Członek Zarządu	Nie posiada		
Marek Tatar	Przewodniczący Rady Nadzorczej	Nie posiada		
Tomasz Wałek	Wiceprzewodniczący	Nie posiada		
Janusz Kędziora	Sekretarz Rady Nadzorczej	Nie posiada		
David Kalyciok	Członek Rady Nadzorczej	Nie posiada		
Anna Antonik	Członek Rady Nadzorczej	Nie posiada		

Ponadto Prezes Zarządu Emitenta posiada udziały w jednostkach powiązanych. Stan na 31.12.2017 r. przedstawia się następująco:

Nazwa Spółki	Liczba akcji/udziałów	Wartość nominalna
Vessun Sp. z o. o.	3 778	1 889 000,00
Polska Ekologia Sp. z o.o.	250 620	12 531 000,00

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, okresie, na jaki została zawarta ta umowa, oraz o wynagrodzeniu firmy audytorskiej.

Umowa na badanie jednostkowego sprawozdania finansowego za rok 2017 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 17.07.2017 r. Umowa dotyczy przeglądu śródrocznego sprawozdania finansowego za okres 01.01.2017-30.06.2017 oraz badania rocznego sprawozdania finansowego za rok obrotowy 2017. Za wykonanie usługi badania sprawozdania jednostkowego za rok 2017 uzgodniono zapłatę w wysokości 6 000,00 PLN plus obowiązujący podatek VAT.

Wynagrodzenie (netto) biegłego rewidenta	2017 tys zł	2016 tys zł
Badanie rocznego sprawozdania finansowego	6	7
Przegląd sprawozdania za I półrocze	3	3

26. Informacje określone w przepisach o rachunkowości

Istotne informacje o stanie majątkowym i sytuacji finansowej, w tym ocenę uzyskiwanych efektów oraz wskazanie czynników ryzyka i opis zagrożeń

Opisane w punkcie 1 i 2 niniejszego Sprawozdania

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

Informacje o najważniejszych wydarzeniach publikowane były niezwłocznie po ich zaistnieniu w raportach bieżących ESPI. Najważniejsze z tych wydarzeń to:

- kolejne przekroczenia progu 10% kapitału własnego przez wartości zamówień kolejnych odbiorców, co przekładało się także na raportowane istotnego (ponad 40%) wzrostu poziomu przychodów ze sprzedaży wygenerowanego przez Spółkę, a tym samym na jej sytuację finansową,

- niekorzystny (w I instancji) dla Emitenta wynik postępowania sądowego – informację w tym zakresie Emitent przekazał w raporcie bieżącym nr 37/2017 z dnia 06.10.2017 r. Na skutek tego zdarzenia, po uzgodnieniu z biegłym rewidentem oraz Komitetem Audytu, kapitał własny Emitenta, poprzez wynik lat ubiegłych, uległ zmniejszeniu o kwotę 810 tys. PLN. Jednocześnie Emitent wskazuje, że orzeczenie niniejsze jest nieprawomocne, a w toku rozpatrywania jest apelacja od tego wyroku,

- w trakcie okresu sprawozdawczego aneksowane były kolejne istotne dla Emitenta umowy kredytowe. Prolongacie na kolejne okresy uległy m.in. umowy finansowania bieżącego zawarte z Credit Agricole Bank S.A. i ING Bank Śląski S.A. Aktualnie finansowanie bieżące przez te banki udzielone jest odpowiednio do sierpnia i lipca 2018 roku.

Po zakończeniu roku obrotowego pozyskała kolejne istotne zamówienia sprzedaży, co będzie wpływało pozytywnie na jej działalność w 2018 roku.

Przewidywany rozwój jednostki;

Opisane w punkcie 1 niniejszego Sprawozdania

Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju;

W okresie sprawozdawczym Emitent rozpoczął projekt badawczy pt. „Badanie wpływu innowacyjnych rozwiązań w zakresie urządzeń wykorzystujących odnawialne źródła energii w systemie grzewczo-klimatyzacyjnym budynków". W ramach projektu Spółka planuje stworzenie innowacyjnego systemu grzewczo-klimatyzacyjnego z urządzeniami wykorzystującymi odnawialne źródła energii. Zostanie on osiągnięty poprzez opracowanie prototypu innowacyjnego systemu. Badaniom oraz analizie poddane zostaną między innymi: moduł wytwarzający energię na cele ogrzewania oraz klimatyzacji, zasobniki magazynujące energię, wymienniki ciepła oraz system sterowania. Z kolei rezultatem przeprowadzenia projektu będzie wdrożenie innowacji produktowej oraz poprawa konkurencyjności SUNEX S.A. W trakcie okresu sprawozdawczego projekt ten przeszedł pozytywnie ocenę formalną i merytoryczną w ramach konkursu Śląskiego Centrum Przedsiębiorczości, nabór nr RPSL.01.02.00-IP.01-24-002/16 w ramach Działania 1.2 *„Badania, rozwój i innowacje w przedsiębiorstwach"*, Regionalny Program Rozwoju Regionalnego na lata 2014-2020. W październiku 2017 roku podpisana została także kwota dofinansowania tego projektu – łączna kwota przyznanego dofinansowania wyniosła 423.421,04PLN.

Do sukcesów działu B+R zaliczyć też trzeba pomyślne wdrożenie kilku zmian w pompach ciepła. Pompy ciepła Nexus 9 oraz Nexus 14 przeznaczone na cele ogrzewania pomieszczeń oraz przygotowania ciepłej wody użytkowej wyposażone zostały w nowy parownik, dzięki czemu uzyskano poprawę wydajności tych urządzeń. Ponadto, konstrukcja parownika umożliwiła znacząco redukcję zjawiska szronienia się powierzchni wymiennika, które stanowi istotny problem w przypadku powietrznych pomp ciepła dostępnych na rynku instalacyjnym. Dodatkowo wyciszona została sprężarka dzięki czemu zmniejszył się poziom mocy akustycznej urządzeń.

Z kolei pompy ciepła Gelbi oraz Drops w wersji 4.1 oraz 4.2 przeznaczone do przygotowania ciepłej wody użytkowej wyposażone zostały w nowy, opatentowany wymiennik płytowy o konstrukcji asymetrycznej. Układ chłodniczy został zoptymalizowany pod kątem maksymalnej temperatury podgrzewu ciepłej wody użytkowej i umożliwia magazynowanie większej ilości ciepła wytworzonego w tańszej taryfie energetycznej i/lub z odnawialnych źródeł energii (panele PV). Dodatkowo poszerzono funkcje sterowników w/w pomp ciepła.

Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa;

Opisane w punkcie 1 niniejszego Sprawozdania

Udziały własne, w tym:
a) przyczynia nabycia udziałów własnych dokonanego w roku obrotowym,
b) liczbie i wartości nominalnej nabytych oraz zbytych w roku obrotowym udziałów, a w przypadku braku wartości nominalnej – ich wartości księgowej, jak też części kapitału podstawowego, którą te udziały reprezentują,
c) w przypadku nabycia lub zbycia odpłatnego – równowartości tych udziałów,
d) liczbie i wartości nominalnej wszystkich udziałów nabytych i zatrzymanych, a w razie braku wartości nominalnej – wartości księgowej, jak również części kapitału podstawowego, którą te udziały reprezentują;

Nie dotyczy – Emitent nie posiada akcji własnych

Posiadane przez jednostkę oddziały (zakłady);

Nie dotyczy – Spółka nie posiada oddziałów (zakładów).

Instrumenty finansowe w zakresie:
a) ryzyka: zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej, na jakie narażona jest jednostka,
b) przyjętych przez jednostkę celach i metodach zarządzania ryzykiem finansowym, łącznie z metodami zabezpieczenia istotnych rodzajów planowanych transakcji, dla których stosowana jest rachunkowość zabezpieczeń.

Nie dotyczy – Spółka nie korzysta z instrumentów finansowych w zakresie ryzyka zmiany cen, kredytowego itp. Opis celów i metod zarządzenia ryzykiem finansowym, przedstawiony został we wcześniejszych częściach Sprawozdania.

Kluczowe finansowe wskaźniki efektywności związane z działalnością jednostki;

Opisane w punkcie 1 niniejszego Sprawozdania

Kluczowe niefinansowe wskaźniki efektywności związane z działalnością jednostki oraz informacje dotyczące zagadnień pracowniczych i środowiska naturalnego.

<u>Wskaźniki efektywności w obszarze zagadnień pracowniczych</u>

	2016		2017	
Dane	**Etaty**	**Osoby**	**Etaty**	**Osoby**
Średnie zatrudnienie, w tym:	164,7	167,5	163,7	168,1
♦ **Kobiety**	17,4%	18,1%	17,0%	17,9%
♦ **Mężczyźni**	82,6%	81,9%	83,0%	82,1%
▪ **Pracownicy umysłowi**	40,5%	40,6%	39,7%	40,4%
▪ **Pracownicy produkcyjni**	59,5%	59,4%	60,3%	59,6%

Informacje dotyczącego zagadnień środowiska naturalnego

Działalność Emitenta nie wywiera istotnego wpływu na środowisko naturalne. Nie zanotowano żadnych incydentów związanych z negatywnym wpływem działalności na środowisko.

SUNEX S.A. posiada certyfikowany system zarządzania ochroną środowiska zgodny z normą PN-EN ISO 14001:2005. Ponadto pod koniec 2016 Spółka znalazła się w gronie laureatów konkursu „EkoKarlik". 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. Otrzymane wyróżnienie stanowi potwierdzenie realizacji szeroko pojętych przedsięwzięć z zakresu ochrony środowiska. Do przedsięwzięć tych w przypadku Spółki należały m.in. instalacja pomp ciepła i kolektorów słonecznych na terenie zakładu, wymiana oświetlenia na energooszczędne, segregacja i recykling odpadów. W kolejnych okresach planowana jest także istotna modernizacja sieci elektro-energetycznej.

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 Czekała

Prezes Zarządu
Romuald Kalyciok

Racibórz, 28 marca 2018 r.