Sprawozdanie Zarządu
z działalności Emitenta
„SUNEX" S.A.
za I półrocze
roku obrotowego 2017

(dane za okres od 01-01-2017 do 30-06-2017)

Spis treści

I . Informacje o Emitencie 3
1.1. Podstawowe dane Spółki 3
1.2. Zarząd i Rada Nadzorcza 3
1.3. Akcjonariat 4
1.4. Liczba i wartość nominalna akcji Emitenta lub uprawnień do nich będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących Emitenta. 4
1.5. Opis zmian organizacji grupy kapitałowej emitenta, w tym w wyniku połączenia jednostek, uzyskania lub utraty kontroli nad jednostkami zależnymi oraz inwestycjami długoterminowymi, a także podziału, restrukturyzacji lub zaniechania działalności oraz wskazanie jednostek podlegających konsolidacji, a w przypadku emitenta będącego jednostką dominującą, który na podstawie obowiązujących go przepisów nie ma obowiązku lub może nie sporządzać skonsolidowanych sprawozdań finansowych – również wskazanie przyczyny i podstawy prawnej braku konsolidacji 5
II. Sytuacja finansowa 6
2.1. Opis czynników i zdarzeń, w tym o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na działalność Emitenta i sprawozdanie finansowe 6
2.2. 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. 8
2.3. 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 8
2.4. 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. 10
2.5. Informacje o udzielonych poręczeniach i gwarancjach, ze szczególnym uwzględnieniem poręczeń i gwarancji – jeżeli łączna wartość istniejących poręczeń lub gwarancji stanowi równowartość co najmniej 10% kapitałów własnych emitenta. 10
2.6. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej – dotyczy postępowań o wartości stanowiącej co najmniej 10% kapitałów własnych Emitenta 10
III. Perspektywy rozwoju Emitenta 11
3.1. Wskazanie czynników, które w ocenie emitenta będą miały wpływ na osiągnięte przez niego wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału 11
3.2. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń, z określeniem, w jakim stopniu Emitent jest na nie narażony 13
3.3. Stanowisko zarządu odnośnie do możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników na dany rok, w świetle wyników zaprezentowanych w raporcie kwartalnym w stosunku do wyników prognozowanych. 30
3.4. 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. 30
3.5. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych, w porównaniu do posiadanych środków, z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania tej działalności. 30

I . Informacje o Emitencie

1.1. Podstawowe dane Spółki

Spółka SUNEX S.A. powstała w wyniku przekształcenia Spółki SUNEX Sp. z o.o., która została założona w 2002 r.
SUNEX Spółka Akcyjna została utworzona Aktem Notarialnym repetytorium A nr 6775/2010 z dnia 19 listopada 2010 r. i zarejestrowana przez Sąd Rejonowy w Gliwicach, X Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, pod numerem KRS 0000375404 w dniu 18 stycznia 2011 r. Siedzibą Spółki jest Racibórz, ul. Piaskowa 7. Spółka w okresie sprawozdawczym nie posiadała oddziałów.
Głównym przedmiotem działania Spółki w I półroczu 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.

1.2. Zarząd i Rada Nadzorcza

Zarząd

W okresie od 1 stycznia 2017r. do 30 czerwca 2017r. w skład Zarządu Spółki wchodzili:

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

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 2017r. 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

1.3. Akcjonariat

Akcjonariusz	Seria akcji	Ilość akcji	Ilość głosów na WZ	Udział w kapitale zakładowym	Udział w głosach na WZ [%]
Polska Ekologia Sp. z o.o.	A, B	2.354.329	3.354.329	58,01%	66,31%
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%**

W dniu 10.04.2017r. Prezes Zarządu Romuald Kalyciok zakupił 52.393 sztuk akcji Emitenta. Informację w tym zakresie Emitent przekazywał w raporcie bieżącym ESPI numer 14/2017 z dnia 10.04.2017r.
W dniu 10.04.2017r. Polska Ekologia Sp. z o. o., podmiot kontrolowany przez Romualda Kalyciok, nabył 49.500 sztuk akcji Emitenta – zgodnie z raportem bieżącym ESPI numer 15/2017 z dnia 10.04.2017r.

1.4. Liczba i wartość nominalna akcji Emitenta lub uprawnień do nich 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 półrocznego przedstawia się następująco:

	Pełniona funkcja	Seria akcji	Ilość akcji	Ilość głosów na WZ	Zmiany w stanie posiadania w okresie od przekazania poprzedniego raportu kwartalnego
Romuald Kalyciok (pośrednio przez Polską Ekologię Sp. z o.o.)	Prezes Zarządu	A	1 000 000	2 000 000	brak
		B	1 354 329	1 354 329	Zakup 49 500 sztuk akcji, raport ESPI nr 15/2017 z dnia 10.04.2017r.
Romuald Kalyciok (bezpośrednio)		B	700 000	700 000	Zakup 52 393 sztuk akcji, raport ESPI nr 14/2017 z dnia 10.04.2017r.
Monika Czekała	Członek Zarządu	nie posiada			brak
Marek Tatar	Przewodniczący Rady Nadzorczej	nie posiada			brak

Gerard Kalyciok	Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej (do 11.06.2016r.)	A	500*	500	brak
Tomasz Wałek	Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej (od 27.06.2017r.)		nie posiada		brak
David Kalyciok	Członek Rady Nadzorczej (od 27.06.2017r.)		nie posiada		brak
Janusz Kędziora	Sekretarz Rady Nadzorczej (od 27.06.2017r.)		nie posiada		brak
Anna Antonik	Członek Rady Nadzorczej		nie posiada		brak

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

1.5. Opis zmian organizacji grupy kapitałowej emitenta, w tym w wyniku połączenia jednostek, uzyskania lub utraty kontroli nad jednostkami zależnymi oraz inwestycjami długoterminowymi, a także podziału, restrukturyzacji lub zaniechania działalności oraz wskazanie jednostek podlegających konsolidacji, a w przypadku emitenta będącego jednostką dominującą, który na podstawie obowiązujących go przepisów nie ma obowiązku lub może nie sporządzać skonsolidowanych sprawozdań finansowych – również wskazanie przyczyny i podstawy prawnej braku konsolidacji

Emitent jest podmiotem zależnym spółki Polska Ekologia Sp. z o. o., która posiada 2 354 329 akcji Emitenta dających prawo do 3 354 329 głosów na WZA Emitenta. Powyższe stanowi 58,01% kapitału zakładowego i 66,31% głosów ogółem. Polska Ekologia Sp. z o. o. jest również istotnym odbiorcą wyrobów Emitenta, a jej udział w sprzedaży w okresie sprawozdawczym wyniósł około 18,6%.

Emitent posiada ponadto 9,33% udziałów w kapitale spółki Stator Sp. z o. o. z siedzibą w Raciborzu. W dniu 23.03.2017r. Zgromadzenie Wspólników tej spółki zdecydowało o jej połączeniu przez przejęcie ze spółką Vessun Sp. z o. o. W wyniku tego połączenia SUNEX S.A. będzie posiadała 8,65% udziałów w kapitale zakładowym Vessun Sp. z o. o. z siedzibą w Raciborzu. Biorąc pod uwagę skalę działalności tej spółki oraz niewielki udział w kapitale, nie występuje obowiązek sporządzania skonsolidowanych sprawozdań finansowych (art. 58 ust. 1 ustawy z dnia 29 września 1994r. o rachunkowości).

W pierwszym półroczu 2017r.:

- Nie doszło do zmian organizacji grupy kapitałowej Emitenta,
- Emitent nie dokonywał inwestycji w papiery wartościowe, instrumenty finansowe, wartości niematerialne i prawne oraz nieruchomości.

II. Sytuacja finansowa

2.1. Opis czynników i zdarzeń, w tym o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na działalność Emitenta i sprawozdanie finansowe

W okresie sprawozdawczym podstawowe dane bilansowe ukształtowały się następująco:

Wybrane dane finansowe	Stan na 30.06.2017	Stan na 31.12.2016	Stan na 30.06.2017	Stan na 31.12.2016
	tys. PLN		tys. EUR	
Kapitał własny	22 479	21 952	5 319	4 962
Kapitał zakładowy	16 233	16 233	3 841	3 669
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania*	19 768	13 069	4 677	2 954
Zobowiązania długoterminowe	3 477	3 508	823	793
Zobowiązania krótkoterminowe	15 600	8 892	3 691	2 010
Aktywa razem	45 818	38 612	10 841	8 728
Aktywa obrotowe	17 120	9 901	4 051	2 238
Należności krótkoterminowe	5 750	2 233	1 360	505
Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	272	45	64	10

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

W okresie sprawozdawczym, najistotniejszym wzrostem charakteryzuje się poziom aktywów obrotowych: w okresie od 01.01.2017r. do 30.06.2017r. ich poziom wzrósł o 7.219tys.PLN. Wzrost kapitału obrotowego w tym okresie styczeń-czerwiec jest typowym zjawiskiem w działalności sezonowej, gdzie sezon przypada na okres od wiosny do jesieni. Natomiast poziom tego zwiększenia jest już związany ze znacznym, w porównaniu do pierwszego półrocza 2016 roku, ponad 30 procentowym wzrostem przychodów ze sprzedaży. Istotna część aktywów obrotowych finansowana jest zobowiązaniami krótkoterminowymi, których poziom, w porównaniu do salda z początku okresu sprawozdawczego wzrósł o 6 708tys.PLN. Jako, że źródłem finansowania pewnej części aktywów obrotowych jest wygenerowana w okresie nadwyżka finansowa, w bieżącym okresie odnotowano także przyrost kapitału obrotowego netto: z poziomu 1 009tys.PLN na dzień 31.12.2016r. do poziomu 1 520tys.PLN na dzień 30.06.2017r. Zmianę tę należy ocenić tym bardziej pozytywnie, iż jeszcze na dzień 30.06.2016r. poziom kapitału obrotowego netto był ujemny. Osiągnięte wartości wskaźników związanych z płynnością, przedstawione w poniższym zestawieniu, potwierdzają prawidłową strukturę finansowania majątku Emitenta.

Wybrane dane finansowe	na dzień 30.06.2017	na dzień 31.12.2016
Bieżący wskaźnik płynności	1,10	1,11
Kapitał obrotowy netto (tys. PLN)	1 520	1 009
Pokrycie majątku trwałego kapitałem stałym*	1,05	1,04

*do kapitału stałego zaliczone zostały rozliczenia międzyokresowe przychodów, gdyż dotyczą one w głównej mierze otrzymanych dotacji, które posiadają cechy kapitału stałego

W związku z finansowaniem istotnie wyższego obrotu długiem, poziom zadłużenia ukształtował

się na wysokości 43,3%. Mimo, iż jest to poziom wyższy, aniżeli na dzień 31.12.2016r. (32,1%) jak i na dzień 30.06.2016r. (36,1%), wciąż znajduje się w dopuszczalnym przedziale.

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

Wybrane dane finansowe (tys. PLN)	Okres od 01.01.2017 do 30.06.2017	Okres od 01.01.2016 do 31.12.2016	Okres od 01.01.2016 do 30.06.2016
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	18 463	27 672	13 699
Zysk (strata) ze sprzedaży	351	283	(187)
Amortyzacja	893	1 773	924
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	422	625	(302)
Zysk (strata) brutto	468	90	(692)
Zysk (strata) netto	527	156	(470)

W okresie sprawozdawczym Spółka wygenerowała wyższy poziom przychodów ze sprzedaży oraz wyższą rentowność sprzedaży. Rentowność wspierały: wyższa sprzedaż na głównych rynkach zbytu Spółki oraz zachowana dyscyplina kosztowa.

Wyższy poziom przychodów na rynkach zagranicznych, w tym głównie rynku niemieckim, jest między innymi rezultatem pozyskania w ubiegłym roku obrotowym certyfikatów dla procesu wytwarzania konstrukcji metalowych (certyfikacja procesu spawalniczego – zgodność z normą PN-EN ISO 3834-2) i związanym z tym rozwojem sprzedaży konstrukcji metalowych – elementów systemów montażowych.
Wyższa sprzedaż została także zrealizowana na rynku krajowym. Zrealizowane przychody w kraju, są o ponad 80% wyższe, aniżeli w okresie porównywalnym. Wzrost sprzedaży odnotowany zarówno u podmiotów powiązanych jak i niepowiązanych, aczkolwiek, decydujące w tym zakresie jest wyższy poziom sprzedaży na rzecz podmiotu dominującego Polska Ekologia Sp. z o. o. Po części jest to wynik wzrostu aktywności inwestycyjnej jednostek samorządu terytorialnego – na prawdopodobieństwo wystąpienia takiej sytuacji Emitent wskazywał we wcześniejszych raportach okresowych, w tym raporcie rocznym 2016.

Ponad 30-procentowy wzrost poziomu przychodów ze sprzedaży przełożył się bezpośrednio na aprecjację wyników na wszystkich poziomach działalności. W okresie od 01.01.2017 do 30.06.2017, w odróżnieniu od okresu porównywalnego, został wygenerowany zysk na sprzedaży, na działalności operacyjnej jak i dodatni wynik netto. Oprócz istotnego wzrostu sprzedaży, wpływ na powyższe miało także dodatnie saldo wyceny różnic kursowych, które jest wyższe o 468 tys. zł od wyniku z wyceny różnic kursowych na dzień 30.06.2016r. Porównanie wyników na działalności, na poszczególnych jej poziomach przedstawiono poniżej:

Poziom wyniku	1P2017		1P2016		Różnica
Wynik na sprzedaży	(+)	351	(-)	187	+538
Wynik na działalności operacyjnej	(+)	422	(-)	302	+724
Wynik brutto	(+)	468	(-)	692	+1 160
Wynik netto	(+)	527	(-)	470	+997

Z kolei w przypadku rachunku przepływów pieniężnych można stwierdzić, iż ich struktura jest

typowa dla działalności sezonowej i konieczności poniesienia nakładów na początku sezonu na składniki kapitału obrotowego, takie jak zapasy i należności wynikające z udzielonego kredytu kupieckiego. Pomimo, że istotna część tych nakładów finansowana jest uzyskiwanym kredytem handlowym u dostawców, nieuniknione jest korzystanie w tym celu również z kredytów bankowych. Strukturę oraz wysokość przepływów pieniężnych w poszczególnych obszarach działalności przedsiębiorstwa (dane w tys. PLN):

Działalność której dotyczą przepływy pieniężne	Okres od 01.01.2017 do 30.06.2017		Okres od 01.01.2016 do 30.06.2016	
Operacyjna	(-)	2 891	(-)	2 517
Inwestycyjna	(-)	234	(-)	346
Finansowa	(+)	3 352	(+)	2 864

2.2. 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 branży grzewczej, w tym w szczególności OZE, takich jak kolektorów słonecznych i pomp ciepła. Odbiorcami produktów Spółki są krajowi i zagraniczni dystrybutorzy hurtowi branży grzewczej, w tym OZE, instalatorzy oraz indywidualni użytkownicy obiektów budowlanych.

Sprzedaż swoich wyrobów Emitent opisuje wyróżniając najważniejsze segmenty: wydział systemów solarnych oraz wydział solarnych pomocniczych akcesoriów. W ujęciu wartościowym w okresie sprawozdawczym dane przedstawiają się następująco:

Wartość sprzedaży (przedmiotowo) (tys. PLN)	Przychody ze sprzedaży w 1P2017r.	Udział w przychodach (%)	Przychody ze sprzedaży w 1P2016r.	Udział w przychodach (%)
Wydział systemów solarnych	9 853,98	53,4%	7 844,60	57,3%
Wydział solarnych pomocniczych akcesoriów	6 102,67	33,0%	4 341,53	31,7%
Pozostałe	2 506,55	13,6%	1 513,23	11,0%
Suma	**18 463,20**	**100,0%**	**13 699,36**	**100,0%**

W porównaniu z pierwszym półroczem 2016 roku wyższą sprzedaż odnotowano we wszystkich segmentach działalności, a ich udział w sprzedaży w okresie bieżącym jest podobny do udziału w sprzedaży w okresie porównywalnym.

2.3. 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

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

W okresie sprawozdawczym udział w Sprzedaży dwóch niepowiązanych z Emitentem odbiorców przekroczył udział 10%. Łączny udział tych odbiorców w sprzedaży wyniósł 44%. Obaj odbiorcy to klienci z rynku niemieckiego. Z odbiorcami tymi Spółka podpisała umowę o zachowaniu poufności, dlatego nie może ujawnić nazwy tych firm – jest to związane między innymi ze sprzedażą części produktów w systemie marki własnej odbiorcy. Spółka dominująca Polska Ekologia posiada udział w przychodach na poziomie 18,6%. Emitent wskazuje, iż nie jest uzależniony od żadnego podmiotu wskazanego powyżej, ponieważ w związku z brakiem barier prawnych czy ekonomicznych na rynku (rynek otwarty) dystrybucji wyrobów z sektora OZE - istnieje możliwość zastąpienia każdego odbiorcy innym nowym odbiorcą. Sposób zarządzenia przez Emitenta ryzykiem związanym z dywersyfikacją odbiorców, został przedstawiony w opisie czynników ryzyka (Ryzyko związane z względnie niską dywersyfikacją dostawców i odbiorców).

Emitent realizuje sprzedaż praktycznie na wszystkich rynkach europejskich. Jako strategicznie ważny traktowany jest rynek niemiecki, w związku z wartością sprzedaży na rynek niemiecki, która obejmuje około 53% przychodów. Kolejnym istotnym rynkiem zbytu jest Polska, gdzie w pierwszym półroczu 2017 roku trafiło niespełna 35% wyrobów Spółki.

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

	Zakup materiałów i towarów w 1P2017r. [tys. PLN]	**Udział w zaopatrzeniu (%)**
Polska	8 417,35	59,36%
Zagranica	5 763,21	40,64%
Suma	**14 180,56**	**100,00%**

Strategiczne materiały, jakie dostarczane są do Spółki to głównie materiały z różnego rodzaju stali, materiały aluminiowe – w głównej mierze profile oraz blacha absorbcyjna, surowce miedziane, elementy mosiężne, szkło oraz glikol. Spółka nie jest uzależniona od swoich dostawców, udział żadnego z Dostawców nie osiągnął w okresie sprawozdawczym 2017r. 10% przychodów ze sprzedaży. Dokonywanie zakupów w dużych koncernach, które często mają linie produkcyjne oraz sieci dystrybucyjne rozproszone w całej Europie i poza nią, jest związane z osiąganymi u dużych

dostawców cenami i wysoką jakością. Dostawcy ci są jednakże zastępowalni przez innych obecnych na rynku, gdyby taka potrzeba wynikła w toku działalności Spółki. Spółka w celu minimalizacji ryzyka i zapewnienia płynności dostaw posiada alternatywnych dostawców, którzy oferują produkty tej samej jakości co dostawcy wiodący. W przypadkach niektórych dostaw, których dostępność na rynku jest ograniczona, Spółka z wyprzedzeniem planuje zakupy i analizuje zapotrzebowanie, bądź też poszukuje alternatywnych, awaryjnych ścieżek dostaw. Spółka na bieżąco analizuje rynki dostaw, osiągając optymalne zabezpieczenie pewności dostaw i poszukując oszczędności kosztów materiałowych.
Struktura wartościowa najważniejszych dostawców przedstawiona jest w poniższej tabeli:

Dostawca	Wartość zakupów [tys. PLN]	Udział w zakupach [%]	Udział w sprzedaży [%]
Dostawca 1	1 370,7	9,67	7,42
Dostawca 2	909,3	6,41	4,93
Dostawca 3	892,4	6,29	4,83
Dostawca 4	823,1	5,80	4,46
Dostawca 5	776,9	5,48	4,21

2.4. 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.

2.5. Informacje o udzielonych poręczeniach i gwarancjach, ze szczególnym uwzględnieniem poręczeń i gwarancji – jeżeli łączna wartość istniejących poręczeń lub gwarancji stanowi równowartość co najmniej 10% kapitałów własnych emitenta.

Łączna wartość udzielonych przez Emitenta pożyczek i gwarancji na dzień 30.06.2017r. wynosi 1 150tys. zł i nie przekracza 10% kapitałów własnych Emitenta.

2.6. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej – dotyczy postępowań o wartości stanowiącej co najmniej 10% kapitałów własnych Emitenta

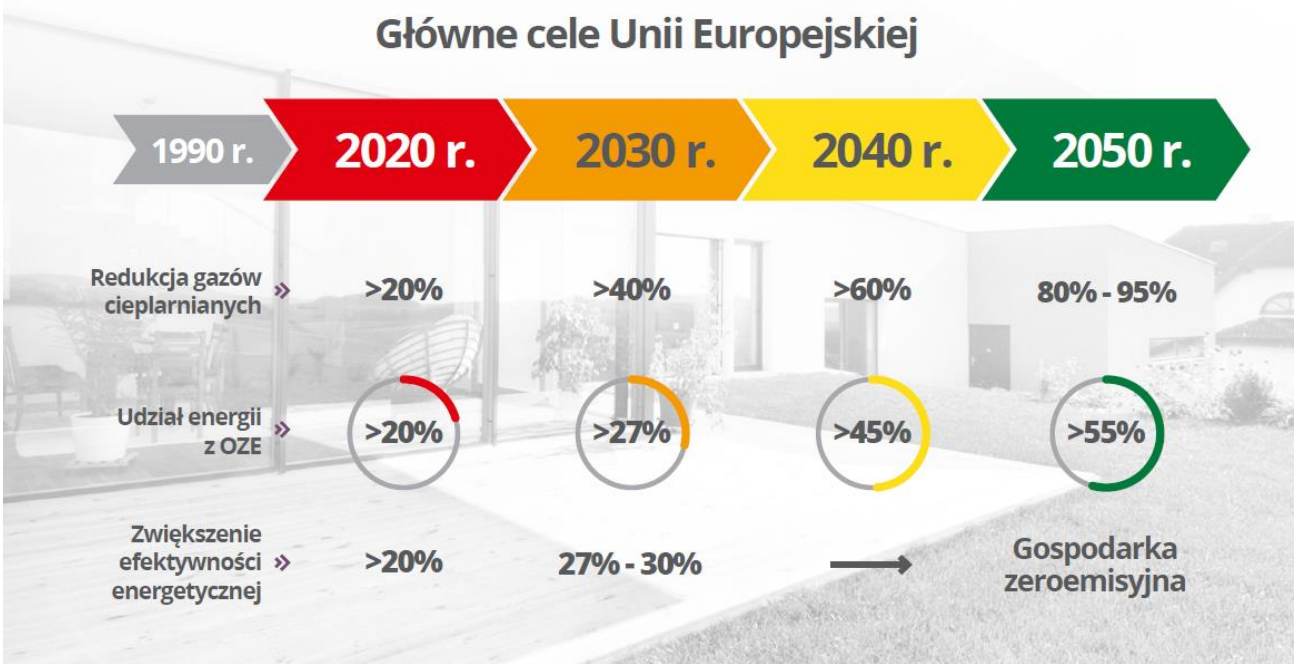
Nie dotyczy.

III. Perspektywy rozwoju Emitenta

3.1. Wskazanie czynników, które w ocenie emitenta będą miały wpływ na osiągnięte przez niego wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału

Tendencje rynkowe w zakresie oferty Emitenta

Biorąc pod uwagę otoczenie prawne związane z branżą Emitenta należy zwrócić uwagę na istotnie pro-środowiskową politykę Unii Europejskiej i założony cel przejścia na gospodarkę zeroemisyjną w perspektywie do roku 2050-2060. Najważniejsze cele i założenia realizacji tej polityki zostały przedstawione na poniższym schemacie.



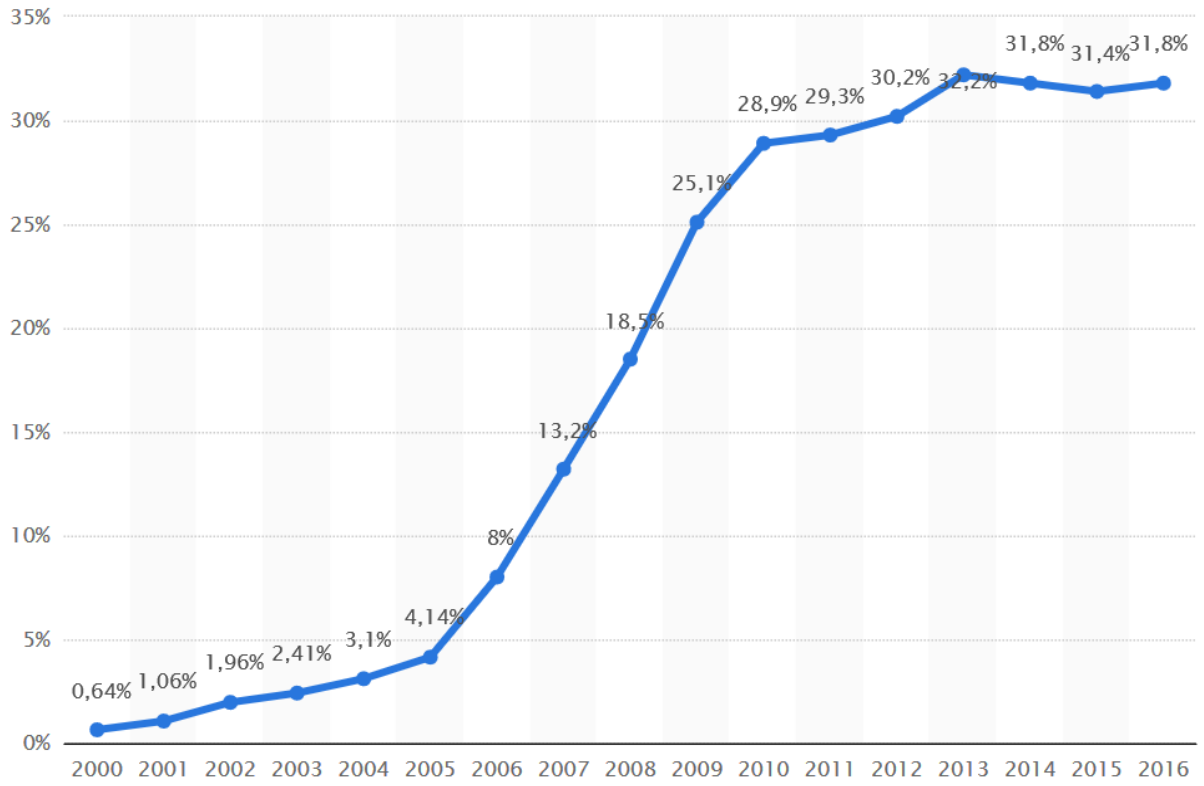
Powyższe stanowi dla Emitenta pewną szansę, gdyż należy zakładać, iż poszczególne państwa Unii Europejskiej będą wspierały rozwój technologii wykorzystujących odnawialne źródła energii. Dodatkowo można zaobserwować rosnącą świadomość ekologiczną społeczeństw europejskich. Z drugiej strony pewny wpływ na branżę mają ceny konwencjonalnych źródeł energii.

Istotną rolę dla działalności Emitenta odgrywają również przepisy wydane na podstawie Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2010/31/UE z dnia 19 maja 2010 r. w sprawie charakterystyki energetycznej budynków. W Polsce wartość maksymalnego dopuszczalnego jednostkowego rocznego zapotrzebowania na energię pierwotną dla c.o. i c.w.u. w nowych budynkach jednorodzinnych spadnie z 120 do 95kWh/(m2 rok). W roku 2021 próg ten jeszcze zmniejszy się do poziomu 70 kWh/(m2 rok). Na rynku niemieckim wartości maksymalne w ostatnim roku spadły z 66 aż do 50 kWh/(m2 rok). W tych warunkach praktycznie nie jest już możliwa budowa domu bez urządzeń korzystających z odnawialnych źródeł energii.

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

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

Na głównym rynku zbytu wyrobów Emitenta, tj. w Niemczech warto podać, iż w 2016 roku zainstalowano tam 66,5tys. sztuk pomp ciepła, co stanowi wzrost w wysokości ok. 17% w porównaniu do roku 2016 – i to pomimo niskich cen konwencjonalnych źródeł energii, takich jak ogrzewania olejowego (źródło: waermepumpe.de). Niezależnie od tego trzeba podkreślić, iż zgodnie z opracowaniem *„Wärmewende 2030"* przygotowanym przez Instytut Fraunhofer w Niemczech do roku 2030 powinno zostać zainstalowanych około 5 mln. sztuk pomp ciepła. Jest to warunek realizacji celu uzyskania do roku 2050 redukcji o 80-95% emisji CO_2 w porównaniu do roku 1990. W związku z powyższym rynek powinien rosnąć dalej także w latach 2030-2050, w których przewiduje się instalację od 10 do 17 mln. sztuk pomp ciepła – lub innych urządzeń o podobnej efektywności energetycznej. Porównywalne trendy siłą rzeczy dotyczyły będą wszystkich Państw Unii Europejskiej, gdyż cel redukcji CO_2 wynika z Komunikatu Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionu Plan działania w zakresie energii do roku 2050. Niemałe znaczenie w tym zakresie odgrywają także wymogi w zakresie efektywności energetycznej nowobudowanych budynków: już teraz w co trzecim nowym budynku w Niemczech instalowana jest pompa ciepła, a w obliczu wyżej wskazanych czynników należy się spodziewać, że ten udział będzie wzrastał.



Udział pomp ciepła w nowobudowanych budynkach w Niemczech w latach 200-2016; https://de.statista.com/statistik

W obliczu powyższego należy podkreślić, iż Emitent przewidział w swojej strategii rosnące zapotrzebowanie na pompy ciepła w przyszłości. W latach 2013-2014 zostały wprowadzone do oferty pierwsze pompy, a ich sprzedaż co roku ulega zwielokrotnieniu. Biorąc pod uwagę, że

pompy ciepła stanowią wciąż stosunkowo nowy wyrób w ofercie, i nie uzyskały w związku z tym jeszcze 10% wartości sprzedaży, ich sprzedaż w najbliższych latach będzie się stale umacniać. Pompy ciepła stanowią także przedmiot aktualnego głównego projektu badawczego Emitenta, którego będzie realizowany do roku 2023. Projekt „Badania mające na celu rozwój pomp ciepła jako proekologicznego źródła energii, poprzez rozbudowę działu B+R oraz badania nad innowacyjnymi rozwiązaniami technologicznymi." o łącznej wartości ok. 7mln. złotych uzyskał ponadto wsparcie działania 2.1. Wsparcie inwestycji w infrastrukturę B+R przedsiębiorstw Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014 – 2020. Celem tego projektu jest dalszy rozwój oferty w zakresie wyrobu o jednym z najwyższych potencjałów wzrostu popytu w kolejnych latach i stałe wzmacnianie przewagi konkurencyjnej Emitenta.

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 kilkuprocentowego wzrostu poziom kosztów wynagrodzeń. I w perspektywie najbliższych 12 miesięcy może dojść do kolejnych wzrostów w ramach tej pozycji kosztowej. Według prognoz Narodowego Banku Polskiego w 2017 roku średnie wynagrodzenie może wzrosnąć aż o 5%. Jednocześnie Emitent wskazuje, iż poziom wynagrodzeń w przedsiębiorstwie Emitenta ustalany jest na podstawie regulaminu wynagradzania, a Emitent oferuje swoim pracownikom również pozapłacowe składniki wynagrodzenia. Dodatkowo Emitent, dzięki kształceniu praktykantów i stażystów w ramach programu „Mój pierwszy dzień w pracy", a także dzięki otwarciu się na pracowników posiadających stałe miejsce zamieszkania poza granicami kraju, istotnie ogranicza ryzyko konieczności przejmowania pracowników.

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

Ryzyko obniżenia płynności

Spółka odnotowuje ryzyko obniżenia płynności finansowej, związane głównie ze zjawiskami sezonowości, zatorami płatniczymi oraz nieściągalnością należności od kontrahentów. Polityka zarządzania ryzykiem obniżenia płynności finansowej polega na ciągłym monitorowaniu płynności oraz reagowaniu na ewentualnie występujące niekorzystne zjawiska. Celem tej polityki jest zapewnienie środków na finansowanie działalności, bez narażania Spółki na utratę reputacji i straty

związane z obciążaniem odsetkami i kosztami windykacji przez wierzycieli. W ramach zarządzania ryzykiem obniżenia płynności finansowej w Spółce stosowane są między innymi procedury dotyczące:

a) Analizy projektów inwestycyjnych,
b) Kontroli stanów magazynowych,
c) Nadzoru nad ryzykiem kredytowym: udzielaniem kredytów kupieckich i pożyczek,
d) Weryfikacji kontrahentów i ubezpieczenia udzielanych kredytów kupieckich,
e) Zapewnienia właściwych źródeł oraz odpowiedniej struktury finansowania.

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

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

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

Ryzyko stóp procentowych

Spółka jest stroną umów finansowych, które oparte są na zmiennej stopie procentowej. Ze względu na powyższe, Spółka narażona jest na ryzyko zmiany stóp procentowych. Następstwem ewentualnego wzrostu stóp procentowych może być wzrost kosztów finansowych Spółki, a tym samym obniżenie wyników 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 w celu obniżenia kosztów obsługi finansowej Spółka aktywnie poszukuje na rynku bankowym korzystnych ofert kredytowych oraz dąży do obniżenia poziomu zadłużenia poprzez pozyskiwanie bezzwrotnych źródeł finansowania.

W tym miejscu należy wskazać, że według deklaracji przedstawicieli krajowych władz monetarnych w najbliższych okresach należy spodziewać się stabilizacji stóp procentowych. Zgodnie z wypowiedzią prezesa NBP Adama Glapińskiego po ostatnim, lipcowym posiedzeniu Rady Polityki Pieniężnej, jest duże prawdopodobieństwo, że do końca 2018 roku stopy procentowe nie ulegną zmianie. Również w strefie euro, nie przewiduje się podwyżek stóp procentowych. W czerwcowym komunikacie Europejskiego Banku Centralnego (EBC) 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, co najmniej w okresie najbliższych 12 miesięcy należy uznać za pomijalne.

Ryzyko związane ze ściągalnością należności od odbiorców produktów i usług Emitenta

Emitent jako firma produkcyjna większość przychodów osiąga ze sprzedaży towarów i usług, głównie na rzecz odbiorców profesjonalnych (dystrybutorów). Dostawy Emitenta są realizowane w większości z płatnością po dokonaniu sprzedaży, częstokroć z wykorzystaniem instytucji kredytu kupieckiego lub odroczonej płatności (okres kredytowania/odroczenia zazwyczaj nie przekracza 30 dni). W związku z powyższym Emitent jest eksponowany na ryzyko pogorszonej ściągalności lub nieściągalności należności. Nieterminowe regulowanie należności przez dłużników negatywnie wpływa na płynność finansową Emitenta. Zarządzając ryzykiem nieściągalności należności Emitent dąży do udzielania kredytu kupieckiego sprawdzonym i wiarygodnym partnerom biznesowym. Nowym partnerom Emitent umożliwia nabywanie towarów na zasadach odroczonej płatności w oparciu o ocenę wiarygodności partnera na podstawie przebiegu współpracy, w tym terminowości regulacji zobowiązań. Emitent unika realizacji dostaw obarczonych podwyższonym ryzykiem wypłacalności odbiorcy. W oparciu o ocenę wypłacalności reguluje też wartość i liczbę zamówień realizowanych na zasadach odroczonej płatności (kredytu kupieckiego).

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

W okresie objętym niniejszym sprawozdaniem (01.01.2017-30.06.2017) nie odpisano należności jako nieściągalnych. Kwota przeterminowanych należności Emitenta na dzień 30.06.2017 r. wynosiła 92,81 tys. PLN, co stanowi około 2% salda należności z tytułu dostaw i usług. Do dnia publikacji niniejszego raportu zostało uregulowane 32,15% tych należności.

Ryzyko kredytowe

Emitent notuje w swojej działalności ryzyko kredytowe, rozumiane jako prawdopodobieństwo niewypełnienia zobowiązań przez dłużników Spółki. W przypadku Spółki ryzyko kredytowe dotyczy przede wszystkim dwóch obszarów: i) należności z tytułu dostaw i usług, ii) udzielanych pożyczek. Emitent wskazuje, że według stanu na 30.06.2017r. wartość udzielonych przez niego i niespłaconych pożyczek wynosiła ok. 1 150 tys. PLN. 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. Udzielone limity kupieckie objęte są stałym monitoringiem oraz

wewnętrznym system raportowania. W ramach procesu zarządzania ryzykiem kredytowym ustalono ponadto jasno sprecyzowany system udzielania warunków upustów i rabatów dot. terminowych płatności, a także procedurę kontroli uwzględniającą m.in. możliwość blokowania dostarczania produktów przy przekroczeniu limitu bądź wstrzymaniu płatności. Ponadto od marca 2017r. należności Emitenta objęte są ochroną ubezpieczeniową w ramach polisy Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A. Powyższe skutecznie ogranicza ryzyko kredytowe dotyczące należności z tytułu dostaw i usług – co zostało również opisane w ramach ryzyka zarządzania należnościami.
Spółka sporadycznie udziela pożyczek, wyłącznie podmiotom o wysokiej wiarygodności, którą stwierdza na podstawie historii współpracy oraz przedłożonej przez pożyczkobiorcę dokumentacji. Udzielone pożyczki objęte są stałym monitoringiem oraz wewnętrznym systemem raportowania. Monitoring ten obejmuje terminowość rozliczeń z tytułu udzielonej pożyczki, jak również okresową analizę danych finansowych pożyczkobiorców. Emitent nie ma gwarancji skuteczności zarządzania ryzykiem kredytowym. Błędne działania wdrożone w powyższym zakresie stanowić mogą przyczynę poniesienia przez Emitenta strat finansowych stanowiących nieodzyskane od kontrahentów należności. Aktualnie udzielone pożyczki dotyczą w głównej mierze podmiotów wobec których istnieje możliwość dokonania potrącenia wzajemnych rozrachunków, co wpływa na znaczną redukcję ryzyka w obszarze kredytowym.

Ryzyko kursowe

Działalność eksportowa firmy SUNEX S.A. oparta jest o walutę euro. Sprzedaż poza granice kraju wyniosła w pierwszym półroczu 2017 roku, nieco ponad 65% przychodów Spółki ze sprzedaży. Sposobem ograniczania ryzyka związanego z realizowaną istotną częścią sprzedaży w walucie obcej jest tzw. *hedging naturalny*. Ograniczenie ryzyka polega na zakupie towarów i zaciąganiu zobowiązań kredytowych w SUNEX S.A. w walucie, w której odbywa się sprzedaż produktów, oraz ponoszeniu części kosztów operacyjnych w euro. Ceny głównych surowców tj. aluminium, stali nierdzewnej i miedzi ustalane są w euro. Dodatkowo należy zwrócić uwagę, iż również finansowanie działalności w odpowiedniej części następuje w walucie euro. Na dzień 30.06.2017r. łączne zadłużenie kredytowe (krótko- i długoterminowe) w walucie euro wyniosło 1.284 tys. euro. Taki poziom zaangażowania kredytowego w walucie euro, pozwala na obniżenie kosztów finansowania, obniżenie ryzyka stóp procentowych, a przy tym na dodatkowe ograniczenie ryzyka kursowego. W efekcie, mimo znacznego udziału przychodów generowanych w walucie euro, Emitent dokonuje transakcji na rynku walutowym na poziomie ok. 1-2mln. euro w skali roku. W okresie sprawozdawczym dokonano sprzedaży nieco ponad 1 mln. euro.
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 umiarkowanie 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 za istotnie ograniczone.

Ryzyko wahań cen surowców

Wysoce zaawansowana technologia wymagana do konstrukcji nowoczesnych urządzeń produkowanych przez Spółkę, przejawia się w użyciu w procesie produkcji surowców i materiałów

najwyższej jakości, z których najważniejszymi są: stal, miedź, aluminium Łączny udział w zakupach tych trzech głównych grup materiałów w zakupach wyniósł w pierwszym półroczu 2017 roku ok. 40% - z czego jedynie aluminium nieznacznie przekroczyło 20% udziału w zakupach (21,02%). W przypadku miedzi, po wzrostach w ubiegłym roku, prognozy na najbliższy okres zakładają raczej stabilizację cen. Z kolei w przypadku aluminium i stali przewidywane są, w wyniku nałożenia ceł antydumpingowych oraz globalnego wzrostu popytu, dalsze wzrosty cen. W przypadku Emitenta, wzrosty te będą miały w bardzo ograniczonym stopniu wpływ na wyniki i sytuację finansową, gdyż w przypadku elementów zestawów montażowych – głównych wyrobów produkowanych z użyciem stali i/lub aluminium, ceny z odbiorcą ustalane są kontraktowo – po ustaleniu przez Emitenta możliwej ceny nabycia określonej partii surowca i doliczeniu odpowiednich narzutów. Ponadto Spółka ogranicza ryzyko wahań cen surowców poprzez stałą analizę prognoz rynkowych i dostosowaniu rozmiarów dostaw do kierunków prognozy. Przewidywane wzrosty cen na rynku dostaw Spółka stara się neutralizować wyprzedzającymi zakupami. Niezależnie od powyższego Spółka stale obserwuje rynek dostawców i zawiera transakcje zakupu na najbardziej konkurencyjnych warunkach spośród dostępnych ofert. Należy również wskazać, iż jednym obszarów badań działu B+R jest zastępowalność poszczególnych materiałów – a tym samym również ograniczenie ryzyka niekorzystnego wpływu zmian cen surowców na wyniki Spółki.

Ryzyko związane z realizacją celów strategicznych Emitenta

Strategia rozwoju Emitenta zakłada zrównoważone umacnianie pozycji konkurencyjnej oraz efektywności działalności Emitenta na rynku systemów grzewczych, w tym także solarnych. Realizacja tego celu może napotkać na trudności, zarówno natury wewnętrznej Emitenta jak związane z czynnikami otoczenia w jakim działa Emitent. W wyniku oddziaływania czynników utrudniających realizację tego celu osiągnięcie celów rozwojowych Emitenta może zostać odłożone w czasie lub uniemożliwione. Na branżę istotny wpływ wywiera ogólna koniunktura w sektorze budowlanym i inwestycjach, w tym przemysłowych i użyteczności publicznej. Z drugiej strony branża solarna wykazuje odwrotną korelację z tendencjami występującymi na rynku energetyki konwencjonalnej – wzrost cen energii na tym rynku powoduje wzmożone zainteresowanie odnawialnymi źródłami energii, a co za tym idzie technologiami solarnymi. Strategia Emitenta winna cechować się optymalną korelacją z możliwościami i potencjałem rozwojowym Emitenta, a równocześnie wykazywać się odpowiednim dopasowaniem do zmieniających się uwarunkowań zewnętrznych. Nieodpowiedni poziom dopasowania strategii Emitenta do uwarunkowań jego działalności lub niedostateczny stopień realizacji strategii Emitenta mogą negatywnie oddziaływać na sytuację finansową, wyniki jego działalności, wykorzystanie zdolności produkcyjnych, pozycję rynkową Emitenta. W tym zakresie niemałe znaczenie odgrywa dywersyfikacja produkcji i oferty Emitenta. Rozwój oferty uzupełniającej takiej jak wprowadzone w roku 2016 biokominki, czy przykładowo płyny do instalacji grzewczych pozwala na pewne ograniczenie sezonowości sprzedaży, jak i uniezależnienie od sytuacji na rynku odnawialnych źródeł energii.

Ryzyko błędnych analiz lub prac badawczo – rozwojowych

Emitent realizuje kilkuetapowe procesy wdrażania nowych urządzeń do seryjnej produkcji. Na pierwszym etapie dokonywana jest analiza rynku pod kątem dostępności i popularności konkretnego produktu. Na tej podstawie powstaje wstępna charakterystyka urządzenia wraz z oferta cenową, która trafia do szerokiej grupy odbiorców w celu analizy reakcji rynku. W sytuacji kiedy wyniki w/w analizy są pozytywne, następuje rozpoczęcie procesu projektowego. Takie działanie ogranicza ryzyko związane z nieprzyjęciem przez rynek nowego produktu, a tym samym

z poniesieniem przez Emitenta znacznych strat finansowych związanych z wdrożeniem produktu do seryjnej produkcji. W drugim etapie prowadzone są prace badawczo - rozwojowe polegające między innymi na projektowaniu urządzenia, doborze surowców i podzespołów a także w konsekwencji na budowie prototypu. Spółka wykorzystuje w projektowanych urządzeniach jedynie podzespoły i surowce najwyższej jakości. Wybór dokonywany jest na podstawie przeprowadzanych analiz dostawców, według restrykcyjnego procesu zgodnego ze Zintegrowanym Systemem Zarządzania Jakością. Prace projektowe wspomagane są przez zaawansowane oprogramowanie inżynierskie oraz doświadczoną kadrę. Dla każdego urządzenia tworzony jest prototyp, który zostaje poddany testom w wewnętrznym laboratorium w celu potwierdzenia poprawności obliczeń. Takie rozwiązanie daje maksymalną pewność poprawności przeprowadzonych prac projektowych, a w razie wystąpienia niezgodności, pozwala na odpowiednią reakcję. W kolejnym etapie urządzenia poddawane są testom zewnętrznym w akredytowanych laboratoriach w celu precyzyjnego określenia zgodności z obowiązującymi dyrektywami i normami. Do seryjnej produkcji wdrażane są jedynie produkty, które zakończyły testy zewnętrzne wynikiem pozytywnym, co daje gwarancję ich wysokiej jakości. Na etapie produkcji każde z urządzeń produkowane jest zgodnie z uznaną praktyką inżynierską i zgodnie z wymogami sprecyzowanymi przez Zintegrowany System Zarządzania, jak i wdrożoną w 2016 roku Zakładową Kontrolę Produkcji. Takie rozwiązanie sprawia, że proces produkcyjny jest na bieżąco poddawany analizom pod kątem jakości, możliwości wystąpienia błędów produkcyjnych i tym podobnych czynników. W rezultacie proces produkcyjny jest na bieżąco poddawany analizom pod kątem jakości, możliwości wystąpienia błędów produkcyjnych i tym podobnych. Na etapie sprzedaży i obsługi klienta prowadzona jest regularnie analiza reklamacji z podziałem na urządzenia oraz powstające w nich uszkodzenia. Na podstawie analizy podejmowane są decyzje co do dalszych kroków mających na celu wykluczenie lub ograniczenie konkretnego typu powtarzającej się usterki. Umożliwia to stosowną reakcję i ograniczenie ryzyka narażenia spółki na dodatkowe koszty. Emitent ponadto stale analizuje realizowane technologie pod kątem własności użytkowych, trwałości, oddziaływania na środowisko w toku produkcji i użytkowania wyrobów Emitenta, a także pod kątem estetyki i jakości wzornictwa oferowanego asortymentu. Emitent bada również asortyment wprowadzany do obrotu na ważnych dla Emitenta rynkach przez podmioty konkurencyjne. Wyniki prowadzonych analiz brane są pod uwagę w ramach zarządzania dostawami, produkcją i dystrybucją wyrobów Emitenta. Błędy realizacji powyżej wskazanych procesów oraz powyższych analiz mogą prowadzić do wprowadzania na rynek urządzeń nie spełniających stawianych im wymagań, dotyczących w szczególności konkurencyjności, atrakcyjności rynkowej lub zgodności z wymogami prawnymi. To z kolei może potencjalnie prowadzić do powstania konieczności wycofywania wyrobów z rynku i/lub z procesów produkcji. Zjawiska takie mogą wtórnie prowadzić do utraty obecnej pozycji konkurencyjnej Emitenta, ograniczenia możliwości zdobywania nowych rynków i/lub zwiększania wartości sprzedaży. Zjawiska takie mogą także negatywnie oddziaływać na sytuację finansową, wyniki działalności Emitenta, wykorzystanie zdolności produkcyjnych oraz pozycję rynkową Emitenta.

Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

Sprzedaż systemów solarnych jest w pewnej części skorelowana z działalnością budowlano-montażową, w której występuje charakterystyczna dla całej branży sezonowość sprzedaży. Powodem są zarówno warunki atmosferyczne w okresie zimowym, ograniczające wykonywanie robót montażowo-budowlanych, jak również obserwowane częstokroć odkładanie przez klientów Emitenta decyzji nabywczych w okresie zimowym, wynikające ze zmniejszonej użyteczności asortymentu Emitenta związanego z obniżonym nasłonecznieniem. Podstawowe ryzyko

wynikające z sezonowości działalności polega na możliwości wystąpienia negatywnych skutków niedopasowania się Emitenta do zmieniających się w cyklu sezonowym zmian wielkości sprzedaży, zwłaszcza zaś możliwość błędnej oceny zapotrzebowania rynkowego na asortyment Emitenta (niedoszacowanie lub przeszacowanie wielkości produkcji), ryzyko niewydolności systemu dystrybucji w szczycie sezonu, ryzyko nadmiernych kosztów utrzymania zdolności produkcyjnych poza sezonem. Emitent dąży do ograniczenia ekspozycji na powyższe ryzyko poprzez podejmowanie prób wpływania na działalność dystrybutorów i instalatorów wyrobów Emitenta w celu optymalizacji stosowanych przez nich harmonogramów sprzedaży i prowadzenia robót, np. inwestycji. Równocześnie Emitent dąży do ograniczenia ryzyka sezonowości poprzez dywersyfikację oferty produktowej, wprowadzając do niej urządzenia, które będą się cieszyły zainteresowaniem kontrahentów również w okresie zimowym. Przykładem takich wyrobów są nowej generacji kotłownie hybrydowe wdrożone we wcześniejszych latach, a także bio-kominki oraz płyny do instalacji grzewczych wprowadzone do oferty w ostatnim okresie. W celu obniżenia ryzyka sezonowości Emitent dąży ponadto do rozszerzenia swojej działalności na kraje, w których okres zimowy nie ma dużego wpływu na inwestycje instalacyjne, w tym Hiszpanię, Francję, Włochy, czy Słowenię. Niedostateczne efekty powyższych działań mogą stanowić czynnik spowalniający rozwój Emitenta, mogą także negatywnie wpływać na bieżące efekty działalności operacyjnej, wykorzystania mocy produkcyjnych, sytuacji finansowej i wyników działalności Emitenta.

Ryzyko związane z względnie niską dywersyfikacją dostawców i odbiorców

Emitent realizuje sprzedaż swoich wyrobów na rzecz profesjonalnych odbiorców – pośredników nabywających wyroby w celu dalszej odsprzedaży. Również dostawy Emitenta są realizowane w profesjonalnej strukturze. Wartość dostaw od czterech największych dostawców stanowiła w okresie sprawozdawczym około 28% całkowitej wartości dostaw na rzecz Emitenta. Wartość sprzedaży na rzecz trzech największych niepowiązanych odbiorców stanowi zaś około 50% [dokładnie 51,9%] 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 Emitenta, jak i wiodące rynki dystrybucji wyrobów Emitenta są dostatecznie rozwinięte, by umożliwić Emitentowi dokonanie stosownych zmian partnerów handlowych w rozsądnym czasie. Emitent stale monitoruje rynek w kierunku utrzymywania optymalnych warunków współpracy z siecią dostaw i dystrybucji. Emitent nie może wykluczyć ryzyka, że pomimo zaistnienia potrzeby zmiany struktury dostaw czy dystrybucji lub zmiany poszczególnych dostawców czy odbiorców, nie zdoła w rozsądnym czasie uzgodnić odpowiednich warunków współpracy z dostawcami/odbiorcami. W takich warunkach kontynuowanie działalności w danej konfiguracji kooperacyjnej może wiązać się dla Emitenta z koniecznością akceptowania gorszych od oczekiwanych warunków współpracy, a tym samym prowadzić do pogorszenia rentowności działalności Emitenta i/lub pogorszenia jego sytuacji finansowej lub trudności operacyjnych.

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

Pan Romuald Kalyciok posiada bezpośrednio 700 000 akcji dających prawo do 700 000 głosów co

stanowi 17,25% kapitału zakładowego i 13,84% głosów ogółem, pośrednio przez Polska Ekologia sp. 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 Kodeksem Spółek Handlowych wymagają większości głosów (zwykłej lub kwalifikowanej) na WZA. Równocześnie Pan Romuald Kalyciok jest Prezesem Zarządu Emitenta. W związku z powyższą sytuacją można przewidywać, że Pan Romuald Kalyciok w dającej się przewidzieć przyszłości zachowa zdolność do sprawowania również operacyjnej wyłącznej kontroli nad Spółką (zarządzania Spółką) i będzie tę kontrolę sprawował. Pan Romuald Kalyciok ani Polska Ekologia sp. z o. o. nie mają jako akcjonariusze prawnego obowiązku kierowania się w swoich działaniach interesem Spółki lub innych akcjonariuszy. Pan Romuald Kalyciok jako członek Zarządu Spółki winien w ramach zarządzania Spółką kierować się interesem Spółki. Nie można wykluczyć ryzyka, że przy wykonywaniu uprawnień korporacyjnych Pan Romuald Kalyciok lub Polska Ekologia sp. z o. o. mogą działać w sposób sprzeczny z interesami Spółki i/lub innych akcjonariuszy. Natomiast inni akcjonariusze mogą nie mieć wpływu na decyzje podejmowane przez powyższych akcjonariuszy.

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

<u>Ryzyko odejścia kluczowych członków kierownictwa i kadry wykonawczej oraz trudności związanych z pozyskaniem wykwalifikowanej kadry zarządzającej i pracowników wykonawczych</u>

Emitent opiera swoją działalność na wiedzy i doświadczeniu wysoko wykwalifikowanej kadry pracowniczej, w szczególności inżynierskiej. Dużą rolę w działalności Emitenta odgrywa również kadra ekspercka, która szkoli pracowników w zakresie funkcjonowania i montażu systemów grzewczych, w tym także solarnych. 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 z konkurencją na rynkach pracy nie tylko w ramach Unii Europejskiej, głównie Niemiec i Wielkiej Brytanii, jak i na rynku krajowym, co jest szczególnie odczuwalne w ostatnim okresie. Nasilenie się zjawiska odejścia pracowników o kluczowym znaczeniu dla rozwoju Spółki ponad naturalny poziom rotacji, mogłoby mieć istotny negatywny wpływ na zdolności produkcyjne i jakość produkcji Emitenta. Zarządzanie powyższym ryzykiem polega w Spółce na: i) ciągłym monitorowaniu i ocenie rynku pracy oraz oferowaniu konkurencyjnych warunków zatrudnienia; ii) wypracowaniu i wprowadzeniu odpowiedniego systemu motywacyjnego poprzez atrakcyjne systemy wynagrodzeń w korelacji z odpowiednim systemem premiowania za uzyskane efekty pracy, iii) realizacji programów szkoleń wewnętrznych, w tym w ramach wolontariatu pracowniczego (aktywność Spółki w obszarze Company Social Responsibility - CSR) oraz udostępnieniu na użytek pracowników i innych kluczowych podmiotów internetowej platformy wymiany wiedzy, informacji i inicjatyw, gdzie pracownicy dzielą się posiadaną wiedzą, umiejętnościami i pomysłami dotyczącymi rozwoju działalności Spółki, iv) określaniu elastycznych systemów płac i nagród, zgodnych ze strategią Spółki oraz poszczególnymi szczeblami w hierarchii organizacyjnej, gdzie stawki płac ustalane są systemowo w odpowiedniej relacji do wartości danego pracownika dla Spółki oraz w proporcji do innych stanowisk, v) budowaniu ścieżek rozwoju zawodowego oraz awansu pracowników w ramach organizacji Spółki, vi) kreowaniu pozytywnych relacji pomiędzy Spółką a pracownikami oraz wspieraniu budowania pozytywnych relacji pomiędzy pracownikami, vii) rozwinięciu programu staży i praktyk w ramach programu „Mój pierwszy dzień w pracy", dzięki któremu Spółka ma możliwość utworzenia stanowisk praktycznej nauki dla uczniów i absolwentów lokalnych ośrodków edukacyjnych. Dodatkowo od bieżącego okresu sprawozdawczego Spółka aktywnie pozyskuje pracowników, również spoza rynku krajowego, dzięki czemu istotnie ogranicza ryzyko wystąpienia, głównie sezonowych, niedoborów kadrowych. 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 Emitenta, co może być spowodowane pogorszeniem (zwłaszcza istotnym lub trwałym) jakości asortymentu oferowanego przez Emitenta, pogorszeniem jakości usług serwisowych dostępnych dla klientów, ale również nie nadążaniem przez Emitenta za postępem technologicznym, materiałowym czy zmieniającymi się tendencjami we wzornictwie przemysłowym. Emitent stara się minimalizować możliwości wystąpienia takich zjawisk poprzez utrzymywanie reżimu technologicznego w ramach systemu zapewnienia jakości produkcji. Emitent stale prowadzi szkolenia instalatorów i serwisantów skoordynowane z systemem certyfikacji uprawnień do montażu produktów Emitenta i realizacji usług serwisowych. Spółka ustawicznie bada tendencje występujące na rynku w zakresie zapotrzebowania na produkty z branży Emitenta. Działania badawczo rozwojowe Emitenta nakierowane są na stałą aktualizację jego oferty w celu dopasowania jej do oczekiwań odbiorców. Zgłaszane reklamacje oraz realizacja usług serwisu są badane pod kątem możliwości eliminacji zjawisk niekorzystnie wpływających na renomę marki SUNEX. Ryzyko pogorszenia renomy wyrobów i tym samym marki producenta jest zmniejszane poprzez funkcjonujący w obrębie firmy zintegrowany system zarządzania, w skład którego

wchodzi system zarządzania jakością. W ramach tego systemu, bazującego na wymaganiach normy ISO 9001 jak i wymaganiach własnych, cykl produkcyjny wyrobów realizowany jest w reżimie produkcyjnym ujętym w sprecyzowane i nadzorowane procedury i instrukcje, zapewniające dostępność informacji nt. określonych przez Emitenta właściwościach wyrobu, dostępność instrukcji pracy, stosowanie właściwego wyposażenia, monitorowanie i pomiary w toku produkcji. Istotne procesy produkcyjne podlegają walidacji. Niezależnie od powyższego w 2016 roku w przedsiębiorstwie została wdrożona Zakładowa Kontrola Produkcji. Jest to stała wewnętrzna kontrola produkcji, prowadzona przez producenta, której wszystkie elementy, wymagania i postanowienia i przyjęte przez producenta powinny być w sposób systematyczny dokumentowane poprzez zapisywanie zasad i procedur postępowania. System dokumentowania kontroli gwarantuje jednolitą interpretację zapewnienia jakości i umożliwia osiągnięcie wymaganych cech wyrobu oraz efektywności działania systemu kontroli produkcji.
Poza systemem zarządzania jakością w skład zintegrowanego systemu zarządzania wchodzi również system zarządzania środowiskiem. Celem Emitenta w zakresie polityki środowiskowej jest stworzenie programów, sposobów i działań umożliwiających prowadzenie działalności w sposób przyjazny dla środowiska. Wdrożenie w/w systemu wg normy ISO 14001 pozwala Spółce na skuteczne zarządzanie procesami w sposób umożliwiający ciągłe zmniejszanie niekorzystnych oddziaływań na środowisko w każdym aspekcie funkcjonowania firmy.
Polityka środowiskowa SUNEX SA ukierunkowana jest m.in. na:
- przestrzeganie obowiązujących aktów prawnych i innych uregulowań środowiskowych dotyczących działalności firmy;
- ograniczanie stosowania substancji szkodliwych dla środowiska;
- stosowanie rozwiązań technicznych, technologicznych i organizacyjnych umożliwiających ograniczanie uciążliwości procesów u źródła;
- prowadzenie racjonalnej i niestwarzającej zagrożenia dla środowiska gospodarki odpadami poprzez segregację, zabezpieczanie lub przekazywanie do dalszego recyklingu czy likwidacji;
- uwzględnianie zagadnień ochrony środowiska na każdym poziomie zarządzania oraz stałe podnoszenie świadomości ekologicznej pracowników;
- zapewnienie by realizacja produkcji i usług prowadzona była w warunkach przyjaznych środowisku i bezpiecznych dla człowieka;
- zmniejszanie emisji zanieczyszczeń;
- śledzenie i ocenianie oddziaływania firmy na środowisko oraz opracowanie planów poprawy ochrony środowiska, zapewnienie środków na ich realizację.
W odniesieniu do dostaw Emitent dokonuje oceny i wyboru dostawców na podstawie ich zdolności do dostarczenia wyrobów zgodnych z wymaganiami Emitenta. Prowadzone są ponadto działania kontrolne mające na celu zapewnienie, że zakupione wyroby spełniają oczekiwania Emitenta. Emitent nie ma gwarancji, że podejmowane działania będą skutkować pożądaną poprawą renomy marki SUNEX lub co najmniej pozwolą uniknąć pogorszenia postrzegania tej marki przez rynek. Występowanie niekorzystnych zjawisk w powyższym zakresie może wiązać się ze spadkiem (nawet znaczącym) wartości przychodów Emitenta ze sprzedaży jego asortymentu, a przez to istotnie oddziaływać na sytuację finansową, wykorzystanie mocy produkcyjnych, zdolność do kontynuowania działalności.

Ryzyko braku pokrycia wpływami ze sprzedaży nakładów na wejście na nowe rynki zbytu
W ramach realizacji strategii rozwoju działalności Spółka dąży do wzmocnienia pozycji konkurencyjnej zarówno poprzez zwiększenie wolumenu sprzedaży aktualnie wytwarzanych wyrobów, jak i dywersyfikację oferty produktowej o nowe innowacyjne produkty. Rozwój Spółki

zakłada ponadto zwiększenie swojego udziału na dotychczas pozyskanych rynkach zbytu jak i ekspansję na nowe, perspektywiczne rynki.
Z wdrażaniem nowych produktów jak i wejściem na nieobsługiwane do tej pory rynki wiąże się konieczność poniesienia nakładów, które mogą być znaczące w przypadku ekspansji na kilka rynków jednocześnie. W sytuacji gdyby nowe produkty nie zostały pozytywnie odebrane na danym rynku lub gdyby Spółka osiągnęła na danym rynku sprzedaż niższą niż zakładana, nakłady takie mogłyby negatywnie wpływać na bieżące wyniki finansowe Spółki.
Celem ograniczenia niniejszego ryzyka Spółka zatrudnia wysoko wykwalifikowanych specjalistów z zaawansowaną znajomością branży odnawialnych źródeł energii, zarówno pod względem technologicznym jak i w aspekcie sprzedażowym oraz marketingowym. Istotne znaczenie w ograniczeniu tego ryzyka ma również fakt obsługi praktycznie wszystkich rynków Unii Europejskiej oraz innych krajów europejskich takich jak Norwegia, Monaco i Szwajcaria, a także szeroki kompleksowy zakres asortymentu sprzedaży. Pozyskane w ten sposób doświadczenie pozwoliło na wykształcenie procedur wcześniejszej analizy opłacalności wdrożenia nowego rozwiązania jak i wejścia na potencjalny nowy rynek zbytu.
Emitent nie ma gwarancji, że podejmowane działania będą skutkować uniknięciem przypadków braku pokrycia wpływami ze sprzedaży nakładów na wejście na nowe rynki zbytu. Występowanie takich zjawisk może wiązać się ze spadkiem rentowności działalności Emitenta a przez to istotnie oddziaływać na sytuację finansową jak również rzeczywiste możliwości zdobywania nowych rynków zbytu.

Ryzyko obciążenia zobowiązaniami abstrakcyjnymi

Emitent w toku działalności zaciąga między innymi zobowiązania abstrakcyjne. Typowym przykładem takiego zobowiązania są wystawiane przez Emitenta weksle (w tym in blanco wystawiane z deklaracjami wekslowymi). Na dzień 30.06.2017r. w obrocie prawnym znajduje się trzynaście weksli in blanco wystawionych przez Emitenta na zabezpieczenie zobowiązań do zapłaty różnych zobowiązań pieniężnych, w tym zwrotu dofinansowań działalności uzyskanych przez Emitenta od Ministra Rozwoju i Finansów, Banku Gospodarstwa Krajowego oraz Województwa Śląskiego - Śląskiego Centrum Przedsiębiorczości, jak również z tytułu spłaty kredytów i leasingu. Weksle te winny być zwrócone przez wierzyciela jeżeli zabezpieczone świadczenia zostaną wykonane lub jeżeli zniknie podstawa do powstania wymagalności zabezpieczonych zobowiązań Emitenta. Ryzyko związane z zaciąganiem zobowiązań abstrakcyjnych (w tym wekslowych) związane jest z możliwością przedstawiania tych zobowiązań do wykonania (w tym płatności) przez kontrahentów Emitenta, a zwłaszcza przez osoby trzecie, które 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 bilansowy oraz wartości potencjalnych zobowiązań Emitenta, w kwotach należności głównych wynosi około 11.092tys. 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 eko-projektu dla produktów związanych z energią zmieniająca Dyrektywę 2005/32/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 6 lipca 2005 r, ii) Dyrektywa 2014/29/UE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 26 lutego 2014r. w sprawie harmonizacji ustawodawstw państw członkowskich odnoszących się do udostępniania na rynku prostych zbiorników ciśnieniowych zmieniająca Dyrektywę 2009/105/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 16 września 2009 r. odnosząca się do prostych zbiorników ciśnieniowych, iii) Dyrektywa 2001/95/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 3 grudnia 2001 r. w sprawie ogólnego bezpieczeństwa produktów, iv) Dyrektywa 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 zmieniająca Dyrektywę 97/23/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 29 maja 1997 r. w sprawie zbliżenia ustawodawstw państw członkowskich dotyczących urządzeń ciśnieniowych, v) Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego I Rady (UE) Nr 305/2011 z dnia 9 marca 2011 r. ustanawiające zharmonizowane warunki wprowadzania do obrotu wyrobów budowlanych i uchylające dyrektywę Rady 89/106/EWG.

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

Ryzyko utraty posiadanych atestów i certyfikatów

Emitent posiada liczne certyfikaty istotne dla zachowania jakości wyrobów, w tym certyfikaty Solar Keymark dla kolektorów słonecznych. Zasadniczymi wymaganiami dla utrzymania atestów i certyfikatów posiadanych przez Emitenta na jego wyroby jest zachowanie zgodności wytwarzanych produktów z tymi jakie przedstawiono do oceny zgodności i testów, jak też w przypadku np.: sztandarowych produktów w postaci kolektorów słonecznych, poddanie zakładu okresowej kontroli ze strony jednostki badawczej/certyfikującej. Zachowanie zgodności zapewnia szereg wdrożonych i stosowanych procedur zapewnienia jakości, dotyczących m.in. zakupu materiałów jak i realizacji produkcji co gwarantuje kontrolę nad wytwarzaniem produktu. Drugi warunek jest realizowany w oparciu o ścisłą współpracę z jednostkami badawczymi 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 systemów połączeniowych, grup pompowych, zasobników akumulacyjnych ciepła, pomp ciepła, kotłowni solarnych, regulatorów solarnych oraz wyposażenia solarnego, a także w zakresie świadczenia usług związanych ze sprzedażą regulatorów solarnych, zasobników i naczyń przeponowych oraz paneli fotowoltaicznych. Emitent nie ma gwarancji utrzymania posiadanych certyfikatów na wyroby, jak również nie może mieć pewności że nowo wdrażane wyroby będą zdobywać najbardziej renomowane certyfikaty. Utrata (lub nie uzyskanie) posiadanych certyfikatów może skutkować pogorszeniem pozycji rynkowej Emitenta, spadkiem sprzedaży jego wyrobów, a przez to obniżeniem przychodów i pogorszeniem wyników finansowych.

Ryzyko wystąpienia awarii, w tym powodujących zagrożenie środowiska

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

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 Pionu 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 jakichkolwiek zastrzeżeń skutkujących wzrostem ryzyka pozyskanych środków. Emitent, jakkolwiek ryzyko konieczności zwrotu dotacji uznaje za niewysokie, nie może wykluczyć zaistnienia takich zdarzeń, w tym w konsekwencji zdarzeń niezależnych od Emitenta i nieprzewidywalnych. Zaistnienie konieczności zwrotu dotacji będzie równoznaczne z potrzebą wydatkowania kwot dofinansowania, ponadto może potencjalnie wpłynąć na ograniczanie możliwości uzyskiwania w przyszłości przez Emitenta dofinansowania ze środków publicznych jego projektów rozwojowych, a pośrednio obniżyć innowacyjność działalności Emitenta i negatywnie wpłynąć na jego zdolność 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 2014-2016 w Spółce zaistniało 6 wypadków przy pracy. W okresie sprawozdawczym doszło do 2 wypadków przy pracy. Wypadki te spowodowane były błędami pracowników oraz ich nieostrożnością i w zdecydowanej większości wystąpiły podczas wykonywania ręcznych prac transportowych. Wypadki te nie spowodowały znaczących strat materialnych dla Spółki ani nie wpłynęły na terminowość produkcji. Żaden z wypadków nie był związany z użytkowaniem substancji niebezpiecznych ani ze stanem technicznym maszyn i urządzeń. W Spółce, stosownie do obowiązujących przepisów prawa, działa służba BHP. Realizowane są działania profilaktyki środowiska pracy. Przeprowadzane są analizy ryzyka zawodowego na poszczególnych stanowiskach pracy oraz pomiary czynników szkodliwych w środowisku pracy, obejmujące wykrywanie konkretnych zagrożeń oraz sposobów ich eliminacji. Prowadzone są kontrole stanu technicznego maszyn i urządzeń i ich dostosowywanie do wymogów BHP. Podczas okresowych audytów wewnętrznych jak też i audytów nadzoru zintegrowanego systemu zarządzania (ISO 9001 oraz ISO 14001) dokonuje się weryfikacji zarządzania BHP w Spółce.

Pomimo podjętych w ramach realizacji wymogów BHP działań Emitent liczy się z ryzykiem występowania wypadków przy pracy, w tym wypadków ciężkich. Zdarzenia takie stanowiłyby ryzyko dla zdrowia a krańcowo życia pracowników Spółki. Równocześnie mogą powodować

zakłócenia procesów produkcji oraz dodatkowe, nieplanowane obciążenia organizacyjne Spółki. Należy też liczyć się z ryzykiem wystąpienia wypadków, w których posiadane przez Emitenta ubezpieczenia pokryją tylko w części lub nie pokryją odpowiedzialności odszkodowawczej wobec poszkodowanego pracownika i/lub członków jego rodziny, co wiązałoby się z koniecznością poniesienia przez Emitenta nieplanowanych wydatków.

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

Rozwój Spółki uzależniony jest od sytuacji makroekonomicznej, w tym tempa wzrostu PKB na rynkach istotnych dla Emitenta, za które Emitent uznaje rynek polski (ok. 26% wartości sprzedaży w roku 2016 i 35% w okresie sprawozdawczym) i niemiecki (53% wartości sprzedaży w roku 2016 i pierwszym półroczu 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 solarnej. 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 budowlanych, tempo rozwoju rynków budowlanych i/lub urządzeń solarnych w tych krajach. Istnieje ryzyko, iż spowolnienie gospodarcze, lub niekorzystne dla branży Emitenta decyzje polityczne, w krajach, w których działalność prowadzi Emitent, zmniejszenie inwestycji w branży budowlanej wpłyną negatywnie na skalę działalności Emitenta, perspektywy jego rozwoju oraz 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, którego częścią jest rynek krajowy. Dynamiczny rozwój całego segmentu rynku związanego z odnawialnymi źródłami energii, w tym również energetyki solarnej, oraz przynależność Polski do struktur europejskich sprawia, iż coraz liczniej pojawiają się nowi konkurenci o podobnym profilu działalności. Konkurencję Emitenta stanowią przedsiębiorcy o zróżnicowanej wielkości i sile finansowej. Obecna na rynku oferta obejmuje urządzenia o różnej jakości, przy czym zauważalną tendencją jest wzrost udziału produktów pochodzących z krajów o niższych kosztach produkcji niż osiągalne dla Emitenta (w tym z krajów Dalekiego Wschodu lub nowych państw UE). Produkty te oferowane są na rynku w niższych cenach niż asortyment Emitenta, przy czym znacząco obiegają jakością od asortymentu sprzedawanego pod marką SUNEX. Emitent wskazuje, że szybszy rozwój mocy wytwórczych w regionach o niższych kosztach siły roboczej mógłby spowodować presję na obniżkę marż, co w efekcie mogłoby wpłynąć na wartość przychodów i wyniki finansowe Spółki. Emitent ciągle monitoruje działania konkurencji oraz innych podmiotów funkcjonujących w otoczeniu rynkowym, starając się w swojej strategii dostosowywać do zmian, kładąc nacisk na ciągły rozwój. Spółka poszukuje skuteczniejszych technologii oraz dostosowuje swoją ofertę do coraz bardziej wymagającego rynku. Strategia minimalizowania ryzyka w tym zakresie koncentruje się na umacnianiu dotychczasowej pozycji rynkowej i przewagi konkurencyjnej poprzez europejski poziom zarządzania i politykę stałego podnoszenia jakości świadczonych usług potwierdzoną

wdrożonymi normami PN-EN ISO 9001:2001 oraz PN-EN ISO 14001:2005, Zakładową Kontrolą Produkcji, uzyskanymi certyfikatami (Certyfikaty jakościowe Solar Keymark wydane przez DIN CERTCO Berlin, Certyfikat Instytutu Budownictwa, Mechanizacji i Elektryfikacji Rolnictwa, Certyfikat Jednostki Certyfikującej Urzędu Dozoru Technicznego) oraz licznymi nagrodami i wyróżnieniami (np. Nominacja do Nagrody Prezydenta, Innowator Śląska, Złote Medale Międzynarodowych Targów Poznańskich). 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, 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 z polityką wsparcia ze środków publicznych rozwiązań wykorzystujących odnawialna źródła energii

Emitent jest narażony na ryzyko zapowiedzi i przesuwania terminu wsparcia produktów OZE ze środków publicznych, co mogłoby spowodować zmniejszenie ilości klientów chętnych do zakupu tego typu produktów, zmniejszenie zapotrzebowania na produkty należące do grupy OZE, a w konsekwencji obniżyć obroty Spółki. Wystąpienie takiej sytuacji jest całkowicie niezależne od Spółki, jednak w celu zmniejszenia konsekwencji tego ryzyka na bieżąco analizowane są wszelkie informacje na temat wsparcia ze środków publicznych, w celu podjęcia szybkiej reakcji w razie nastąpienia takiej sytuacji. Z uwagi na duże znaczenie wsparcia udzielanego przez państwa i jednostki samorządowe konsumentom stosującym proekologiczne rozwiązania energetyczne, podstawowym czynnikiem ryzyka w tym obszarze jest zagrożenie dotyczące zapowiedzi wdrożenia wsparcia i jednoczesne odsuwanie w czasie jego uruchomienia.

Emitent zwraca uwagę, iż podobna sytuacja miała miejsce w latach 2014-2016, kiedy to w połowie 2014 roku został zakończony nabór wniosków w ramach 45-procentowych dopłat Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej z programu „Wspieranie rozproszonych, odnawialnych źródeł energii. Część 3) Dopłaty na częściowe spłaty kapitału kredytów bankowych przeznaczonych na zakup i montaż kolektorów słonecznych dla osób fizycznych i wspólnot mieszkaniowych", i mimo stałych zapowiedzi dotyczących kontynuowania systemu dopłat w ramach innych programów (w tym programu Prosument), taki system wsparcia nie został do tej pory uruchomiony. W efekcie, uwzględniając również zastój inwestycyjny w ubiegłym roku, przychody Emitenta realizowane na terenie kraju obniżyły się z poziomu 11-12mln. złotych w

latach 2011-2014, do poziomu 8 mln. złotych w roku 2016.
Znaczące i gwałtowne zmiany uwarunkowań działalności w zakresie wsparcia produktów OZE ze środków publicznych oraz niedostosowanie Emitenta do tych zmian mogą niekorzystnie wpłynąć na dalszą działalność Emitenta, sytuację finansową, majątkową i gospodarczą Emitenta oraz perspektywy jego rozwoju poprzez ograniczenie możliwości zdobywania nowych kontraktów, konieczność obniżania stosowanych marż i cen, wpływać na obniżenie przychodów oraz zysku, spadek wartości aktywów Emitenta, konieczność zmian warunków kontraktów, ograniczenie możliwości zamykania kontraktów z zakładanym zyskiem, a tym samym pogarszać sytuację gospodarczą Emitenta.

Ryzyko 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 podatkowego i prawa handlowego mogą zmierzać w kierunku powodującym wystąpienie negatywnych skutków dla działalności Emitenta. Nowe regulacje prawne mogą wiązać się z problemami interpretacyjnymi, niejednorodnym orzecznictwem sądów, niekorzystnymi interpretacjami przyjmowanymi przez organy administracji publicznej, brakiem spójności pomiędzy orzecznictwem sądów polskich, a orzecznictwem unijnym, itp.
Znaczące i gwałtowne zmiany uwarunkowań prawnych działalności oraz niedostosowanie się Emitenta do tych zmian mogą niekorzystnie wpłynąć na dalszą działalność Emitenta, sytuację finansową, majątkową i gospodarczą Emitenta oraz perspektywy jego rozwoju poprzez ograniczenie możliwości zdobywania nowych kontraktów, konieczność obniżania stosowanych marż i cen, wpływać na obniżenie przychodów oraz zysku, spadek wartości aktywów Emitenta, konieczność zmian warunków kontraktów, ograniczenie możliwości zamykania kontraktów z zakładanym zyskiem, a tym samym pogarszać sytuację gospodarczą Emitenta. Emitent nie odnotował w dotychczasowej działalności istotnych niekorzystnych zjawisk powodowanych zmianami otoczenia prawnego.

Ryzyko 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.

3.3. Stanowisko zarządu odnośnie do możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników na dany rok, w świetle wyników zaprezentowanych w raporcie kwartalnym w stosunku do wyników prognozowanych.

Spółka SUNEX SA nie publikowała prognoz na rok 2017.

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

Sytuacja finansowa jest Emitenta jest stabilna, Spółka wywiązuje się z zaciągniętych zobowiązań i Zarząd Emitenta nie przewiduje zagrożeń dla możliwości wywiązywania się z zobowiązań posiadanych przez Spółkę
Obsługa zobowiązań z tytułu dostaw i usług, kredytów oraz leasingu następuje terminowo, zgodnie z warunkami umów, zaś finansowanie bieżącej działalności w latach obrotowych 2017-2018 zostało zapewnione poprzez zawarcie stosownych umów i aneksów do umów krótkoterminowych z dotychczasowymi Bankami, opisanych szczegółowo w punkcie 9 niniejszego sprawozdania.
Ze względu na wskazane wyżej finansowanie działalności poprzez kredyty bankowe, Spółka narażona jest na ryzyko zmiany stóp procentowych, które opisane zostało w punkcie 2 niniejszego sprawozdania. Niemniej wskazać należy nadmienić, że wedle prognoz ekonomistów oczekiwana jest stabilizacja polityki monetarnej zarówno w kraju jak i strefie euro ryzyko stopy procentowej, co najmniej w okresie najbliższych 12 miesięcy należy uznać za pomijalne.
Z kolei w przypadku finansowania poza-bankowego, tj. głównie kredytu kupieckiego należy podkreślić, iż Spółka dokłada starań celem terminowego i zgodnego z wcześniejszymi ustaleniami regulowania zobowiązań wobec dostawców. Potwierdzeniem wysokiej wiarygodności płatniczej Emitenta jest otrzymane w pierwszym półroczu 2017 roku poza raz kolejny Certyfikatu Złoty Płatnik przyznawany przez międzynarodową wywiadownię gospodarczą Euler Hermes. Wyróżnienie te związane jest z wysoką moralnością płatniczą oraz wysokim ratingu Spółki ustalonym przez wywiadownię.

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

W okresie sprawozdawczym Emitent wygenerował wynik EBITDA na poziomie 1.323 tys. PLN. Jako, że Emitent aktualne nie planuje realizacji inwestycji przekraczających wolnych nadwyżek gotówkowych, w ocenie Emitenta brak jest zagrożeń realizacji zamierzeń inwestycyjnych pod względem finansowym. Biorąc pod uwagę aspekty techniczne i czasowe, należy stwierdzić, iż wykonalność techniczna i harmonogram są przygotowywane z odpowiednim wyprzedzeniem, przez specjalistów posiadających kompetencje i doświadczenie w danej dziedzinie, zatem ewentualne zagrożenia w tym aspekcie należy uznać za nieistotne.
Spośród najbardziej istotnych planowanych inwestycji wymienić należy projekt *„Badania mające na celu rozwój pomp ciepła jako proekologicznego źródła energii, poprzez rozbudowę działu B+R oraz badania*

nad innowacyjnymi rozwiązaniami technologicznymi" realizowany w ramach działania 2.1 Wsparcie inwestycji w infrastrukturę B+R przedsiębiorstw Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014 – 2020. Wartość tego projektu wraz z podatkiem od towarów i usług wynosi 7 109 tys. zł. Bez uwzględnienia podatku od towarów i usług oraz przyznanego dofinansowania kwota wydatków do poniesienia przez Emitenta wynosi 4 709 tys. złotych. Należy przy tym wskazać, że realizacja projektu przewidziana jest w długim okresie – do roku 2023, wobec czego średnioroczna roczna kwota wydatków do poniesienia kształtować się będzie na poziomie 600-700tys.złotych. Aktualnie Spółka zakłada realizację zadania przede wszystkim ze środków bieżącej działalności, których uzupełnieniem ma być docelowo finansowanie długoterminowe. Wobec powyższego, w ocenie Emitenta, niniejsze jak i uzupełniające zamierzenia inwestycyjne są jak najbardziej możliwe do zrealizowania biorąc pod uwagę wysokość posiadanych i dostępnych w przyszłości środków finansowych.
Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółka nie planuje realizacji inwestycji kapitałowych.

Członek Zarządu
Monika Czekała

Prezes Zarządu
Romuald Kalyciok

Racibórz, 04 września 2017 r.