# SPRAWOZDANIE ZARZĄDU

# Z DZIAŁALNOŚCI

**Spółki LUXIMA S.A.**

**za okres**

**od 01.01.2011 r. do 31.12.2011 r.**

LUXIMA

# Spis Treści


**1. Informacje podstawowe** ..... 5

**1.1. Informacje ogólne o Emitencie** ..... 5

**1.2. Zarząd Spółki:** ..... 5

**1.3. Rada Nadzorcza Spółki** ..... 6

**1.4. Kapitał zakładowy** ..... 6

**2. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych, ujawnionych w rocznym sprawozdaniu finansowym, w szczególności opis czynników i zdarzeń, w tym o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na działalność Emitenta i osiągnięte przez niego zyski lub poniesione straty w roku obrotowym, a także omówienie perspektyw rozwoju działalności Emitenta przynajmniej w najbliższym roku obrotowym.** ..... 7

**2.1. Struktura organizacyjna, zatrudnienie, wynagrodzenia.** ..... 7

**2.2. Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi.** ..... 7

**2.3. Koszty działalności operacyjnej.** ..... 8

**2.4. Przychody i koszty finansowe.** ..... 8

**2.5. Podatek dochodowy od osób prawnych.** ..... 8

**2.6. Zysk/Strata netto.** ..... 8

**2.7. Stan i zmiany w aktywach trwałych.** ..... 8

**2.8. Należności, zapasy i zobowiązania.** ..... 9

**2.9. Kapitał własny Spółki** ..... 9

**3. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń, z określeniem, w jakim stopniu Emitent jest na nie narażony.** ..... 9

**3.1. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem Emitenta** ..... 9

**3.1.1. Ryzyko ponownego osłabienia koniunktury makroekonomicznej i branżowej** ..... 9

**3.1.2. Ryzyko związane z sytuacją społeczno-ekonomiczną w Polsce i na świecie** ..... 10

**3.1.3. Ryzyko kursu walutowego** ..... 10

**3.1.4. Ryzyko zmian cen produktów, materiałów i towarów** ..... 10

**3.1.5. Ryzyko zmian przepisów prawa regulujących lub mających wpływ na działalność Emitenta** ..... 11

**3.1.6. Ryzyko stopy procentowej** ..... 11

**3.2. Czynniki ryzyka związane z działalnością Emitenta** ..... 11

**3.2.1. Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży** ..... 11

**3.2.2. Ryzyko związane z utratą kluczowych pracowników** ..... 11

**3.2.3. Ryzyko uzależnienia od najważniejszych odbiorców** ..... 12

**3.2.4. Ryzyko zachwiania terminowości dostaw** ..... 12

**3.2.5. Ryzyko związane z działalnością firm konkurencyjnych** ..... 12

**3.2.6. Ryzyko pogorszenia reputacji i utraty zaufania odbiorców** ..... 13

**3.2.7. Ryzyko związane z pogorszeniem jakości produktu** ..... 13

**3.2.8. Ryzyko związane z niespłacalnością należności od odbiorców** ..... 13

**3.2.9. Ryzyko odpowiedzialności za świadczone usługi** ..... 13

**3.2.10. Ryzyko zdarzeń losowych** ..... 13

**3.2.11. Ryzyko niezrealizowania zakładanego poziomu wyniku finansowego** ..... 14

**4. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej, z uwzględnieniem informacji w zakresie postępowania dotyczącego zobowiązań albo wierzytelności Emitenta lub jednostki od niego zależnej, których wartość stanowi co najmniej 10 % kapitałów własnych Emitenta** ..... 14

**5. Informacje o podstawowych produktach, towarach lub usługach wraz z określeniem ich udziału w sprzedaży Emitenta ogółem, a także zmiany w tym zakresie w danym roku obrotowym** ..... 14

**6. Informacje o rynkach zbytu, z uwzględnieniem podziału na rynki krajowe i zagraniczne** ..... 16

**7. Informacje o istotnych 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** ..... 19

**8. Informacje o zaciągniętych i wypowiedzianych w danym roku obrotowym umowach dotyczących kredytów i pożyczek, z podaniem co najmniej ich kwoty, rodzaju i wysokości stopy procentowej, waluty i terminu wymagalności** ..... 19

**9. Informacje o udzielonych w danym roku obrotowym pożyczkach, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek udzielonych jednostkom powiązanym Emitenta, z podaniem co najmniej ich kwoty, rodzaju i wysokości stopy procentowej, waluty i terminu wymagalności** ..... 21

**10. W przypadku emisji papierów wartościowych w okresie objętym raportem - opis wykorzystania przez Emitenta wpływów z emisji do chwili sporządzenia sprawozdania z działalności** ..... 21

**11. Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym, a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na dany rok** ..... 21

**12. Ocena, wraz z jej uzasadnieniem, dotyczącą 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** ..... 21

**13. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych, w porównaniu do wielkości posiadanych środków, z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania tej działalności.** ..... 22

**14. Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za rok obrotowy, z określeniem stopnia wpływu tych czynników lub nietypowych zdarzeń na osiągnięty wynik** ..... 23

**15. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa Emitenta oraz opis perspektyw rozwoju działalności Emitenta co najmniej do końca roku obrotowego następującego po roku obrotowym, za który sporządzono**

**sprawozdanie finansowe zamieszczone w raporcie rocznym, z uwzględnieniem elementów wypracowanej strategii rynkowej** ..... 23

**16. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju** ..... 25

**17. Nagrody i wyróżnienia** ..... 25

**18. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem Emitenta.** ..... 25

**19. Wszelkie umowy zawarte między Emitentem a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia Emitenta przez przejęcie** ..... 25

**20. W przypadku spółek kapitałowych - określenie łącznej liczby i wartości nominalnej wszystkich akcji (udziałów) Emitenta oraz akcji i udziałów w jednostkach powiązanych Emitenta, będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących Emitenta (dla każdej osoby oddzielnie)** ..... 26

**21. Informacje o znanych Emitentowi umowach (w tym również zawartych po dniu bilansowym), w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy i obligatariuszy** ..... 26

**22. Informacje o znaczących zdarzeniach po dniu bilansowym** ..... 26

**23. Informacje dodatkowe:** ..... 27

## 1. Informacje podstawowe

### 1.1. Informacje ogólne o Emitencie

| | |
|---|---|
| Nazwa: | LUXIMA SPÓŁKA AKCYJNA |
| Adres siedziby: | Okrężna 4B, 19-300 Ełk |
| Numery telekomunikacyjne: | tel. 87 620 09 30, fax 87 620 09 32 |
| Poczta elektroniczna: | biuro@luxima.com.pl |
| Strona internetowa: | www.luxima.com.pl |
| REGON: | 790368188 |
| NIP: | 848-15-55-849 |
| Sąd rejestrowy i numeru rejestru: | Sąd Rejonowy w Olsztynie XVIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS: 0000358140 |
| Przedmiot działalności: | Przedmiotem przeważającej działalności Spółki LUXIMA S.A. wg PKD jest produkcja elektrycznego sprzętu oświetleniowego (wg PKD 2007 – 27.4); |
| Czas trwania Spółki: | Nieoznaczony |

### 1.2. Zarząd Spółki:

W skład Zarządu Spółki na dzień 31.12.2011r. wchodziły 2 osoby:

Pan Jacek Olejkowski - Prezes Zarządu,

Pani Dorota Konarska - Członek Zarządu

*Tabela 1 - Skład Zarządu LUXIMA S.A. w okresie 01.01.2011r. – 31.12.2011r*

| Imię i nazwisko | Funkcja w Zarządzie LUXIMA S.A. | Data rozpoczęcia kadencji | Data zakończenia kadencji | Czas trwania kadencji |
|---|---|---|---|---|
| Jacek Olejkowski | Prezes Zarządu | 22.12.2011 | - | do 22.12.2016 |
| Dorota Konarska | Członek Zarządu | 22.12.2011 | - | do 22.12.2016 |
| Krzysztof Godusławski | Prezes Zarządu | 16.04.2009 | 22.12.2011 | - |
| Marek Kaszkowiak | Członek Zarządu | 1.12.2010 | 20.05.2011 | - |
| Bartosz Niegrebecki | Członek Zarządu | 31.05.2011 | 1.10.2011 | - |

### 1.3. Rada Nadzorcza Spółki

W skład Rady Nadzorczej Spółki na dzień 31.12.2011r. wchodziło 5 osób:

Pan Jarosław Rewucki – Przewodniczący Rady Nadzorczej

Pan Jacek Mamot – Członek Rady Nadzorczej

Pan Arkadiusz Zapała - Członek Rady Nadzorczej

Pan Piotr Mamrowicz - Członek Rady Nadzorczej

Pan Łukasz Bartczak - Członek Rady Nadzorczej

*Tabela 2 - Skład Rady Nadzorczej LUXIMA S.A. w okresie 01.01.2011r. – 31.12.2011r*

| Imię i nazwisko | Funkcja w Radzie Nadzorczej LUXIMA S.A. | Data powołania do RN | Data odwołania z RN | Czas trwania kadencji |
|---|---|---|---|---|
| Jarosław Rewucki | Przewodniczący Rady Nadzorczej | 16.04.2010 | - | 16.04.2013 |
| Arkadiusz Zapała | Członek Rady Nadzorczej | 16.04.2010 | - | 16.04.2013 |
| Jacek Mamot | Członek Rady Nadzorczej | 21.11.2011 | - | 16.04.2013 |
| Piotr Mamrowicz | Członek Rady Nadzorczej | 21.11.2011 | - | 16.04.2013 |
| Łukasz Bartczak | Członek Rady Nadzorczej | 21.11.2011 | - | 16.04.2013 |
| Dorota Konarska | Wiceprzewodnicząca Rady Nadzorczej | 16.04.2010 | 21.11.2011 | - |
| Mariusz Kamienowski | Członek Rady Nadzorczej | 16.04.2010 | 21.11.2011 | - |
| Krzysztof Konopka | Członek Rady Nadzorczej | 16.04.2010 | 21.11.2011 | - |
| Karol Pupik | Członek Rady Nadzorczej | 16.04.2010 | 21.11.2011 | - |

Kadencja członków Rady Nadzorczej jest wspólna i trwa 3 lata. Mandaty wszystkich obecnych członków Rady Nadzorczej wygasną równocześnie, z dniem odbycia ZWZA, najpóźniej w dniu 30 czerwca 2013r.

### 1.4. Kapitał zakładowy

Na dzień 31.12.2011r. kapitał zakładowy LUXIMA S.A. wynosił 1.640.000,- zł (jeden milion sześćset czterdzieści tysięcy złotych) i dzieli się na 16.400.000 akcji o wartości nominalnej po 0.10 zł (dziesięć groszy) każda, w tym:

a) 8.340.000 równych i niepodzielnych akcji imiennych serii A o numerach od A 1 do A 8.340.000 i wartości nominalnej po 0,10 złotych (dziesięć groszy) każda;

b) 4.660.000. akcji zwykłych na okaziciela serii B o numerach od B1 do nr B 4.660.000 i wartości nominalnej po 0,10 złotych (dziesięć groszy) każda;

c) 1.700.000. akcji zwykłych imiennych serii D o numerach od D1 do nr D 1.700.000 i wartości nominalnej po 0,10 złotych (dziesięć groszy) każda;.

d) 1.700.000 akcji zwykłych na okaziciela serii C o numerach od C 1 do C 1.700.000 i wartości nominalnej po 0,10 zł (dziesięć groszy) każda.

## 2. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych, ujawnionych w rocznym sprawozdaniu finansowym, w szczególności opis czynników i zdarzeń, w tym o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na działalność Emitenta i osiągnięte przez niego zyski lub poniesione straty w roku obrotowym, a także omówienie perspektyw rozwoju działalności Emitenta przynajmniej w najbliższym roku obrotowym.

### 2.1. Struktura organizacyjna, zatrudnienie, wynagrodzenia.

Struktura organizacyjna w Spółce w roku 2011 nie uległa zmianie. Zmieniła się liczba zatrudnionych pracowników oraz w roku 2011 zanotowano znaczące podwyżki wynagrodzeń, szczególnie o obszarze pracowników administracyjnych.
Z uwagi na złe wyniki finansowe, niewystarczający poziom zamówień, a tym samym przerost zatrudnienia nowy Zarząd w grudniu 2011 zadecydował o redukcji zatrudnienia. Aktualnie jest to poziom 22 osób włącznie z Zarządem Spółki.

*Tabela 3 - Struktura zatrudnienia i wynagrodzenia w latach 2011 i 2010*

| | **2011** | | **2010** | |
|---|---|---|---|---|
| | Liczba prac. | Wynagrodzenie | Liczba prac. | Wynagrodzenie |
| Administracja | 9 | 5 836,42 | 10 | średnie 2 195,83 zł |
| Produkcja | 25 | 2 491,55 | 22 | |

### 2.2. Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi.

W roku 2011 Spółka zanotowała przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi na poziomie 2 532 628,74 zł i jest to wartość mniejsza od danych roku 2010 o 14 % .
Główny wpływ na wyniki roku 2010 miała pozycja „zmiana stanu produktów".
W roku 2010 zarząd podjął decyzję o przeszacowaniu wartości zapasów magazynowych (uaktualnienie cen ewidencyjnych), w wyniku czego pozycja „zmiana stanu produktów" osiągnęła wartość + 890.811,29 zł.

Przychody ze sprzedaży produktów to wartość 2 488 358,98 zł w roku 2011 i jest to sprzedaż większa do roku 2010 o 21,18%.

### 2.3. Koszty działalności operacyjnej.

W roku 2011 Spółka zanotowała bardzo duży wzrost kosztów działalności operacyjnej. W porównaniu do roku 2010 był to wzrost o 69% , tj. z kwoty 2 807 333,33 zł do kwoty 4 748 411,81 zł.

Główne przyczyny to:

1. Amortyzacja – w roku 2011 skorygowano stawkę amortyzacji wartości niematerialnych i prawnych z wartości 2,5% do 20%. Zmiana została dokonana z powodu konieczności dopasowania wysokości amortyzacji do obowiązujących przepisów.
2. Usługi obce – na wzrost wartości tej pozycji główny wpływ miały koszty związane z utworzeniem terenowego działu sprzedaży, koszty debiutu na rynku NewConnect oraz wzrost kosztów transportu.
3. Wynagrodzenia i składniki wynagrodzeń – wzrost jest spowodowany zmianą struktury zatrudnienia w związku z przeszeregowaniami wśród pracowników bezpośrednio produkcyjnych, podwyższeniem wynagrodzeń oraz zatrudnieniem wysoko wykwalifikowanych projektantów i kadry managerskiej.

Efektem tych działań jest strata na poziomie działalności operacyjnej w roku 2011 w wysokości 2 637 808,51 zł.

### 2.4. Przychody i koszty finansowe.

Wartość pozycji „przychody finansowe" w roku 2011 w porównaniu do roku 2010 nie uległa znaczącym zmianom wartościowo. Nastąpił wzrost o 18 039,73 zł.

Znaczącej zmianie uległa pozycja „Koszty finansowe". Wzrost wartości z kwoty 124 559,02 zł w roku 2010 do wartości 214.866,40 zł w roku 2011. Wzrost nastąpił głownie z 2 powodów:
1) wzrost wartości kosztów kapitału zewnętrznego,
2) koszty związane z leasingami.

### 2.5. Podatek dochodowy od osób prawnych.

Pozycja „podatek dochodowy" w roku 2011 osiągnęła wartość -504 967,00 zł. Kwota wynika z różnicy pomiędzy aktywami na odroczony podatek dochodowy od osób prawnych a rezerwa na ten podatek.

### 2.6. Zysk/Strata netto.

Za 12 miesięcy działalności gospodarczej w roku 2011 Spółka zanotowała stratę netto w wysokości -277.484,99 zł.

### 2.7. Stan i zmiany w aktywach trwałych.

W roku 2011 w porównaniu do roku 2010 Spółka zanotowała spadek wartości aktywów trwałych wartości 7 164 898,52 zł do wartości 4 991 576,18 zł tj. spadek o 30,33%.

Główny wpływ na taki stan rzeczy miały dwie pozycje:
1) Obniżenie wartości pozycji „wartości niematerialne i prawne" – KNOW HOW o stawkę amortyzacji,

2) Wartość pozycji „budynki, lokale i obiekty inżynierii lądowej i wodnej – z powodu wycofania z ksiąg nieprawidłowo wykonanego przeszacowania majątku trwałego o kwotę 2.146.564 zł.

Zwiększeniu uległy dwie pozycje:

1) urządzenia techniczne i maszyny z wartości 29 310,86 zł do wartości 533 740,27 zł – wzrost o 504 429,41 zł – zakup maszyn do produkcji,
2) środki transportu – wzrost do wartości 156 571,53 zł to leasingi samochodów służbowych.

## 2.8. Należności, zapasy i zobowiązania.

**Dynamika należności, zapasów oraz zobowiązań w roku 2011**

**Należności [PLN]**

| | BO | I | II | III | IV | V | VI | VII | VIII | IX | X | XI | BZ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| wartość | 254191 | 320213 | 648345 | 1007575 | 757196 | 263361 | 284164 | 423987 | 405212 | 371628 | 431900 | 442432 | 229357 |
| dynamika | | 26% | 102% | 55% | -25% | -65% | 8% | 49% | -4% | -8% | 16% | 2% | -48% |

**Zobowiązania [PLN]**

| | BO | I | II | III | IV | V | VI | VII | VIII | IX | X | XI | BZ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| wartość | 406936 | 526508 | 639811 | 819255 | 812394 | 706650 | 924378 | 1073931 | 1228357 | 1291475 | 1441623 | 1595342 | 1839603 |
| dynamika | | 29% | 22% | 28% | -1% | -13% | 31% | 16% | 14% | 5% | 12% | 11% | 15% |

**Zapasy [PLN]**

| | BO | I | II | III | IV | V | VI | VII | VIII | IX | X | XI | BZ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| wartość | 695887 | 905683 | 1092321 | 898420 | 1041588 | 1040155 | 1060771 | 1055334 | 993247 | 979206 | 960228 | 989689 | 763042 |
| dynamika | | 30% | 21% | -18% | 16% | 0% | 2% | -1% | -6% | -1% | -2% | 3% | -23% |

Należności, zapasy i zobowiązania to pozycje objęte stałym i codziennym monitoringiem. Zarządzanie polega na optymalizacji stanu zapasów materiałów, produkcji w toku i wyrobów gotowych oraz na koordynacji planowania dostaw materiałów, produkcji i sprzedaży.

## 2.9. Kapitał własny Spółki

W roku 2011 Spółka zanotowała bardzo duży spadek wartości kapitałów własnych Spółki, tj. z wartości 8 139 451,67 zł do wartości 3 174 421,14 zł. Przyczyną jest fakt, że strata z roku 2011 oraz straty z poprzednich lat są pokrywane z kapitału zapasowego Spółki, który na dzień 31.12.2011 r. wyniósł 5 022 641,17 zł.

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

## 3.1. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem Emitenta

### 3.1.1. Ryzyko ponownego osłabienia koniunktury makroekonomicznej i branżowej

Rozwój branży oświetleniowej jest skorelowany z koniunkturą gospodarczą w kraju oraz na świecie. Dla sytuacji finansowej Emitenta działającego zarówno na polskim rynku, jak i zagranicznym najbardziej istotne czynniki to: rozwój branży budowlanej oraz poziom inwestycji w jej poszczególnych segmentach, poziom stóp procentowych, polityka fiskalna oraz poziom kursu walut obcych względem złotego.

Dynamika wzrostu PKB w 2011 roku wyniosła 4,3 proc. wobec 3,9 proc. w 2010 roku. GUS szacuje, że 2012 r. przyniesie osłabienie tempa wzrostu. PKB wzrósł w I kw. 2012 roku o 3,5% r/r wobec 4,3% w poprzednim kwartale.

Negatywne tendencje rynkowe mogą wpłynąć na zachwianie kontinuum branży budowlanej, wydłużenie przestojów na największych inwestycjach, a w konsekwencji na zmniejszenie popytu na produkty oświetleniowe i zmniejszenie obrotów handlowych realizowanych przez Emitenta.

W celu minimalizacji negatywnego wpływu koniunktury rynkowej, Emitent podejmuje działania mające na celu obniżenie kosztów działalności, poprawę efektywności funkcjonowania, wzrost wydajności pracy, poprawę sprawności działania i oszczędności w obszarze zarządzania łańcuchem dostaw oraz optymalizację wszystkich procesów biznesowych zachodzących u Emitenta. Ponadto, Emitent kontynuuje politykę wdrażania nowych, wysoko zaawansowanych technologicznie linii produktowych zapewniających sprzedaż wysokomarżową.

### 3.1.2. Ryzyko związane z sytuacją społeczno-ekonomiczną w Polsce i na świecie

Przychody Emitenta pochodzą ze sprzedaży produktów na rynku dóbr inwestycyjnych w kraju i za granicą, stąd też jego wyniki finansowe uzależnione są od czynników związanych z sytuacją makroekonomiczną tych rynków. W szczególności dotyczy to koniunktury gospodarczej, rozwoju branży budowlanej oraz poziomu inwestycji w jej poszczególnych segmentach, poziomu nakładów budżetowych na inwestycje, udogodnień podatkowych dla przedsiębiorców, efektywnego wykorzystania funduszy unijnych, poziomu stóp procentowych, polityki fiskalnej oraz poziomu kursu walut obcych względem złotego. Negatywne zmiany w sytuacji makroekonomicznej obserwowane w gospodarce w kraju i za granicą, mają bezpośredni wpływ na prowadzoną przez Emitenta działalność i tym samym mogą wpływać na jego wyniki finansowe w przyszłości. Wzrost nakładów inwestycyjnych na infrastrukturę wspierany przez napływ unijnych środków pomocowych może wpłynąć na dalsze umocnienie kontinuum branży budowlanej, skrócenie przestojów na największych inwestycjach, a w konsekwencji na zwiększenie popytu na produkty oświetleniowe i zwiększenie obrotów handlowych Emitenta

### 3.1.3. Ryzyko kursu walutowego

Emitent prowadzi sprzedaż eksportową oraz nabywa niektóre surowce niezbędne do produkcji na podstawie kontraktów w walutach obcych, głównie w euro. W latach 2007 - 2011 r. przychód denominowany w walutach obcych wynosił od 18% do 33%, a udział sprzedaży eksportowej w kolejnych latach planowany jest na poziomie 25%. Te proporcje sprzedaży eksportowej w stosunku do udziału zakupów surowców w Euro wpływają na zminimalizowanie ryzyka kursowego.

### 3.1.4. Ryzyko zmian cen produktów, materiałów i towarów

Koszty produkcji opraw oświetleniowych uzależnione są od cen aluminium, stali, szkła, miedzi, tworzyw sztucznych oraz różnego rodzaju komponentów elektronicznych i elektrycznych wykorzystywanych do produkcji. Poziomy cen tych materiałów dyktowane są przez dostawców i zależą zarówno od sytuacji na rynku krajowym, jak i międzynarodowym. W przypadku stali i aluminium ich cena zależy od cen na giełdach światowych, ceny tworzyw sztucznych w sposób bezpośredni zależą od ceny ropy naftowej, a ceny szkła od cen gazu ziemnego. W celu ograniczenia ryzyka zmian cen nabywanych surowców i materiałów prowadzony jest monitoring poziomów cen surowców strategicznych. Stosowany jest również system kwalifikacji dostawców oraz umowy długoterminowe. Na zmniejszenie tego ryzyka wpływa ponadto prowadzona strategia alternatywnych dostawców oraz ich dywersyfikacja. W zakresie

większości komponentów Emitent posiada co najmniej dwóch niezależnych i sprawdzonych dostawców.

### 3.1.5. Ryzyko zmian przepisów prawa regulujących lub mających wpływ na działalność Emitenta

Zagrożeniem dla działalności Emitenta są zmieniające się przepisy prawne lub różne ich interpretacje. Ewentualne zmiany przepisów prawa, w tym prawa spółek handlowych, prawa pracy i ubezpieczeń społecznych i prawa regulującego funkcjonowanie spółek publicznych mogą zmierzać w kierunku negatywnie oddziałującym na działalność Emitenta. Zmiany prawa polskiego związane z dostosowaniem przepisów do regulacji unijnych mogą mieć poważny wpływ na otoczenie prawne działalności gospodarczej, w tym działalności Emitenta. Wejście w życie nowych, istotnych dla obrotu gospodarczego regulacji, może wiązać się z problemami interpretacyjnymi, niejednolitym orzecznictwem sądów, niekorzystnymi interpretacjami przyjmowanymi przez organy administracji publicznej. Ponadto wciąż trwa proces harmonizacji polskiego prawodawstwa z systemem prawa Unii Europejskiej. Obecnie interpretacja przepisów dokonywana jest nie tylko przez polskie sądy oraz organy administracji publicznej, ale również przez sądy Wspólnoty Europejskiej.

Emitent ze względu na swoje zaplecze oraz posiadane know-how jest w stanie dynamicznie dostosować się do zmiany przepisów (np. zaostrzenie wymagań środowiskowych), których wprowadzenie może bezpośrednio wpłynąć na konieczność modernizacji lub zmiany produkowanego asortymentu.

### 3.1.6. Ryzyko stopy procentowej

Ryzyko stopy procentowej związane jest z ciągłym wykorzystywaniem przez Emitenta kredytów bankowych. Kredyty bankowe o zmiennej stopie procentowej, obciążone są ryzykiem przepływów pieniężnych. W opinii Zarządu Emitenta ewentualna zmiana stóp procentowych nie wpłynie w znaczący sposób na wyniki osiągane przez Emitenta.

## 3.2. Czynniki ryzyka związane z działalnością Emitenta

### 3.2.1. Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

Zdecydowaną większość wartości przychodów ze sprzedaży Emitent generuje na rynku sprzętu oświetleniowego przeznaczonego do obsługi inwestycji budowlanych. Sezonowość jest czynnikiem charakterystycznym dla całej branży budowlanej. Zdecydowana większość inwestycji jest realizowana w sezonie jesienno zimowym, w związku z tym przychody w pierwszym półroczu są zwykle najniższe, a zdecydowany wzrost następuje w trzecim i czwartym kwartale. Emitent zmierza w kierunku:
- zwiększenia udziału sprzedaży eksportowej, co w konsekwencji ma zmniejszyć negatywny wpływ sezonowości sprzedaży (rynki docelowe takie jak Zjednoczone Emiraty Arabskie, Nowa Zelandia ze względu na panujące tam warunki klimatyczne nie ulęgają sezonowości w branży budowlanej)
- zbudowania nowego segmentu odbiorców charakteryzującego się mniej sezonową strukturą sprzedaży poprzez opracowanie, wdrożenie do produkcji i sprzedaż produktów masowych do hurtu, detalu oraz do sieci handlowych.

### 3.2.2. Ryzyko związane z utratą kluczowych pracowników

Emitent zatrudnia inżynierów, projektantów, menedżerów projektów i kadrę produkcyjną, których utrata może negatywnie wpłynąć na rozwój i osiągane wyniki finansowe. Charakter prowadzonej przez Emitenta działalności opartej na wiedzy i wieloletnim doświadczeniu kadry pracowniczej, w tym przede wszystkim byłego Prezesa Zarządu, a obecnie Dyrektora ds. Badań i Rozwoju, który stanowi główny

trzon działu projektowego, jest autorem wszystkich rozwiązań konstrukcyjnych i posiada know-how niezbędne do realizacji planów produkcyjnych sprawia, iż zasoby ludzkie stanowią jej kluczowe aktywa. Odejście kluczowych pracowników mogłoby spowodować utratę znaczących klientów lub opóźnienie w realizacji projektów wdrożeniowych. Wystąpiłaby konieczność zatrudnienia nowych pracowników. Zatrudnienie nowej kadry wiąże się m.in. z długotrwałym okresem rekrutacji, długotrwałym okresem szkoleń i zapoznawania się nowych pracowników z ofertą Emitenta, co bezpośrednio wpływa na osiągnięcie oczekiwanej pełnej wydajności w pracy.

W celu zapobieżenia ww. ryzyku Emitent prowadzi politykę kadrową mającą na celu budowanie więzi pracowników ze Spółką i efektywne motywowanie pracowników poprzez systemy premiowe. Ponadto w celu zapobieżenia utracie kluczowych pracowników oraz zwiększenia ich motywacji Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Emitenta uchwałą nr 2 z dnia 24 września 2010 r. przyjęło założenia programu motywacyjnego dla kluczowych menadżerów Emitenta. W ramach programu motywacyjnego osoby nim objęte, które spełnią określone na lata 2011-2016 warunki realizacji programu, będą mogły nabywać po cenie nominalnej Akcje Serii E Spółki w ramach wykonania warrantów subskrypcyjnych.

### 3.2.3. Ryzyko uzależnienia od najważniejszych odbiorców

Kluczowymi odbiorcami produktów Emitenta są firmy projektowo wykonawcze, generalni wykonawcy i podwykonawcy robót budowlanych oraz hurtownie elektrotechniczne. Udział 8 największych odbiorców Emitenta w roku 2010 przekroczył 50%, a największego odbiorcy wyniósł około 15,7%. W przypadku wzrostu znaczenia kluczowych odbiorców w strukturze przychodów Emitenta, istnieje ryzyko uzyskania silniejszej pozycji negocjacyjnej i presji na ceny produktów Emitenta. Istnieje także ryzyko utraty znaczącej części przychodów ze sprzedaży w przypadku rezygnacji z dalszej współpracy przez któregoś z kluczowych odbiorców. Emitent minimalizuje to ryzyko poprzez intensyfikację działań handlowych zmierzających do pozyskania nowych odbiorców oraz wprowadzanie nowych linii produktów nie posiadających zamienników w ofertach innych producentów.

### 3.2.4. Ryzyko zachwiania terminowości dostaw

Ze względu m.in. na wprowadzony pod koniec 2011 r. program redukcji kosztów, którego jednym z elementów była redukcja zatrudnienia istnieje ryzyko, że w okresach największego natężenia produkcji, przy założeniu znacznego wzrostu zamówień od odbiorców, tzw. „wąskie gardła" na produkcji, awaria maszyny lub opóźnienia w dostawie komponentów od dostawców mogą spowodować opóźnienia w realizacji dostaw, a co za tym idzie konieczność zapłaty kar umownych i pogorszenie stosunków handlowych z danym odbiorcą. Emitent minimalizuje to ryzyko poprzez efektywne zarządzanie mocami produkcyjnymi, a także tworzenie bazy pracowników, którzy w przypadku znacznego wzrostu zamówień mogą przystąpić do pracy na zlecenie.

### 3.2.5. Ryzyko związane z działalnością firm konkurencyjnych

Obecnie w Polsce działa nie tylko większość producentów liczących się na rynku światowym, ale coraz większą ekspansję obserwuje się wśród producentów azjatyckich, głownie z Chin. Podstawową metodą działania producentów z Dalekiego Wschodu jest kopiowanie podpatrzonych na targach i wystawach branżowych wzorów produktów oświetleniowych. Cechą charakterystyczną ich wyrobów jest niższa cena i w wielu przypadkach niższa jakość, krótszy okres użytkowania i mniejszy stopień zaawansowania technologicznego. Walka z tanimi dalekowschodnimi produktami często powoduje obniżanie cen oferowanych usług czy wręcz ceny dumpingowe stosowane przez polskie firmy konkurencyjne. Emitent

ogranicza ryzyko związane z konkurencją poprzez stałe rozszerzanie oferty o oprawy oświetleniowe zaawansowane technologicznie, nie posiadające zamienników wśród produktów innych producentów. Wyższą jakość produktów i zaawansowanie technologiczne gwarantują także nieustanny monitoring rynku producentów podzespołów elektronicznych, w tym LED oraz stałe prace projektowe gwarantujące szybką implementację światowych nowości do produkcji oświetlenia.

### 3.2.6. Ryzyko pogorszenia reputacji i utraty zaufania odbiorców

Zasadniczą rolę w budowaniu pozytywnych relacji z klientem jest dobry wizerunek producenta oraz budowanie zaufania do marki. Pogorszenie wizerunku organizacji i utrata zaufania odbiorców do produktów Emitenta mogłoby skutkować spadkiem sprzedaży, a w konsekwencji pogorszeniem wyników finansowych osiąganych przez spółkę. Mając na celu utrzymanie zaufania odbiorców, Emitent stosuje do produkcji opraw wyłącznie wysokiej jakości komponenty, których producentami są liderzy na światowych rynkach. Ponadto wszystkie produkty przed dopuszczeniem do obrotu przechodzą rygorystyczne testy jakościowe, a wszystkie nowe oprawy przed wprowadzeniem do seryjnej produkcji poddawane są serii badań i testów, których pozytywne wyniki certyfikują ich wysoką jakość.

### 3.2.7. Ryzyko związane z pogorszeniem jakości produktu

Istnieje ryzyko pogorszenia jakości produktu ze względu na skomplikowaną technologię wykonywania opraw oświetleniowych, jednakże wprowadzane procedury, w tym związane z zakładowym systemem zarządzana jakością opartym o ISO, mają za zadanie minimalizację ryzyk związanych z zakłóceniami procesu produkcyjnego.

### 3.2.8. Ryzyko związane z niespłacalnością należności od odbiorców

Działalność Emitenta jest obarczona ryzykiem związanym z niespłacalnością należności. W 2011 roku nastąpiło znaczące pogorszenie terminowości w płatnościach od klientów w stosunku do roku 2010. Obecnie Emitent prowadzi kilka postępowań sądowych, egzekucyjnych i przygotowawczych związanych z niespłaconymi należnościami. Na dzień 31.12.2011 r. stan należności przeterminowanych wynosił 196.535 zł.

W celu minimalizacji ryzyka Emitent wprowadził nowe procedury dotyczące przyjmowania zamówień oparte na opublikowanym na stronie internetowej dokumencie „Ogólne warunki sprzedaży", prowadzi aktywną kontrolę należności handlowych oraz podejmuje w razie konieczności działania windykacyjne.

### 3.2.9. Ryzyko odpowiedzialności za świadczone usługi

Jedną z zasad polityki sprzedaży w Spółce wpływającą na wiarygodność jednostki jest gotowość do podjęcia zobowiązania do zapłaty kar w związku z nieterminowym wykonaniem zleceń. Dlatego w przypadku umów z dużymi odbiorcami Emitent zobowiązuje się do płacenia kar w związku z nieterminowym wykonaniem zleceń, ale od początku istnienia Spółki nie zaszła konieczność zapłacenia kar umownych z tego tytułu. Ryzyko takie jest niewielkie, gdyż Emitent dostosowuje portfel zamówień do zdolności produkcyjnych.

### 3.2.10. Ryzyko zdarzeń losowych

Emitent, jak każdy podmiot gospodarczy, narażony jest na ryzyko związane ze zdarzeniami losowymi. Zaistnienie znaczących zdarzeń lub czynników, których Emitent nie jest w stanie przewidzieć, może wpłynąć negatywnie na prowadzoną działalność i sytuację finansową Emitenta. Spółka zabezpiecza się przed nieprzewidzianymi stratami poprzez zawarcie umów ubezpieczeniowych.

### 3.2.11. Ryzyko niezrealizowania zakładanego poziomu wyniku finansowego

Istnieje ryzyko związane z niezrealizowaniem zakładanego wyniku finansowego. Emitent funkcjonuje w warunkach rynkowych, gdzie może nastąpić szereg trudnych do przewidzenia czynników negatywnie oddziaływujących na sytuację Emitenta. Emitent stara się to ryzyko zminimalizować wdrażając program redukcji kosztów oraz stale poszerzając ofertę o produkty wysoko zaawansowane technologicznie zapewniające sprzedaż wysokomarżową.

## 4. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej, z uwzględnieniem informacji w zakresie postępowania dotyczącego zobowiązań albo wierzytelności Emitenta lub jednostki od niego zależnej, których wartość stanowi co najmniej 10 % kapitałów własnych Emitenta

Obecnie nie toczą się żadne postępowania dotyczące zobowiązań albo wierzytelności, których wartość stanowi co najmniej 10% kapitałów własnych Emitenta, jednak w opinii Zarządu istotne jest jedno postępowanie, którego wartość jest znacząca dla Emitenta.
3 lutego 2012r. Emitent wniósł pozew przeciwko Katel Sp. z o.o. o zapłatę za sprzedany towar na łączną kwotę główną 134.301,64 zł wraz z odsetkami od poszczególnych faktur. Spółka Katel oprawy przyjęła i zainstalowała na docelowym obiekcie. 17 lutego 2012 r. Sąd Okręgowy Warszawa Praga X Wydział Gospodarczy wydał nakaz zapłaty, od którego Katel Sp. z o.o. wniósł sprzeciw. Obecnie Emitent oczekuje na wyznaczenie terminu rozprawy.

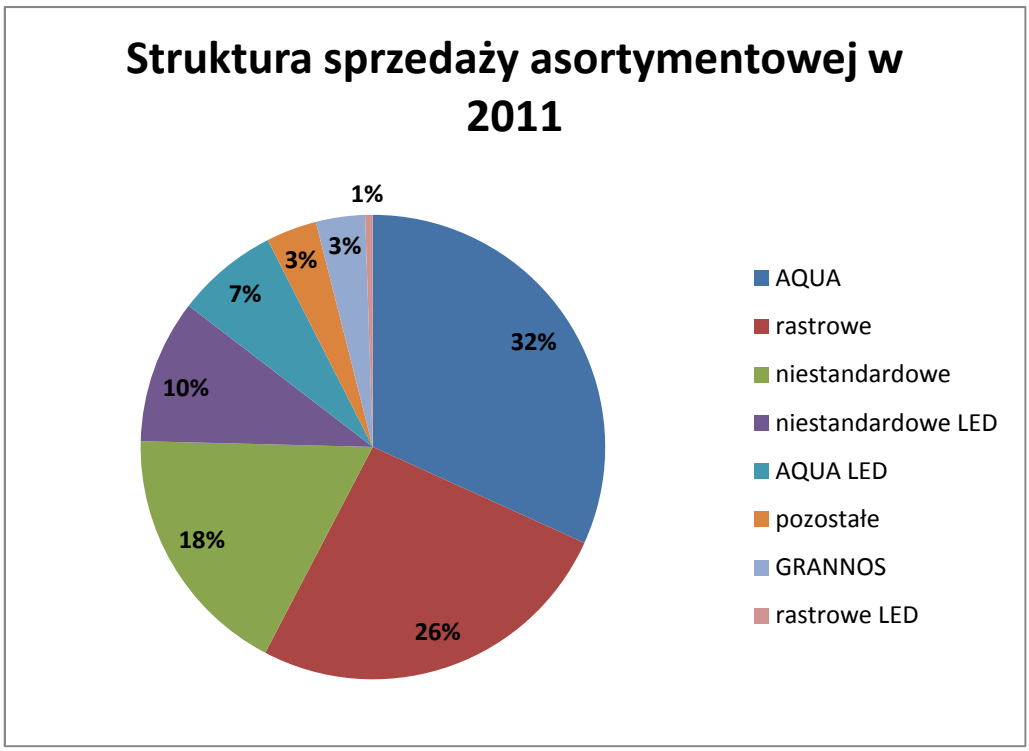
## 5. Informacje o podstawowych produktach, towarach lub usługach wraz z określeniem ich udziału w sprzedaży Emitenta ogółem, a także zmiany w tym zakresie w danym roku obrotowym

LUXIMA S.A. należy do grupy kilkunastu polskich firm działających w obszarze profesjonalnego oświetlenia. Przedmiotem działalności LUXIMA S.A. jest projektowanie, konstruowanie, wytwarzanie oraz sprzedaż profesjonalnych systemów oświetleniowych do obiektów budownictwa ogólnego, architektonicznego, mieszkalnego, przemysłowego, specjalistycznego i zewnętrznego na rynku krajowym i zagranicznym.

Dodatkowo dział projektowy oferuje usługi kompleksowego projektowania oświetlenia zarówno wewnętrznego jak też zewnętrznego dla obiektów przemysłowych i budynków użyteczności publicznej.

Produkty oferowane przez LUXIMA S.A. można podzielić na cztery segmenty:
1. Oprawy rastrowe, w tym:
a) Oprawy rastrowe na świetlówki liniowe
b) Oprawy rastrowe na LED (planowane wprowadzenie do seryjnej produkcji w 2012r.)
2. Oprawy hermetyczne, w tym:
a) Oprawy hermetyczne AQUA na świetlówki liniowe
b) Oprawy hermetyczne AQUA LED
3. Oprawy drogowe GRANNOS
4. Oprawy niestandardowe (wykonywane wg. indywidualnych specyfikacji technicznych) w tym:
a) Oprawy na LED
b) Oprawy na inne źródła światła

*Wykres 1 – Struktura sprzedaży wg asortymentu*

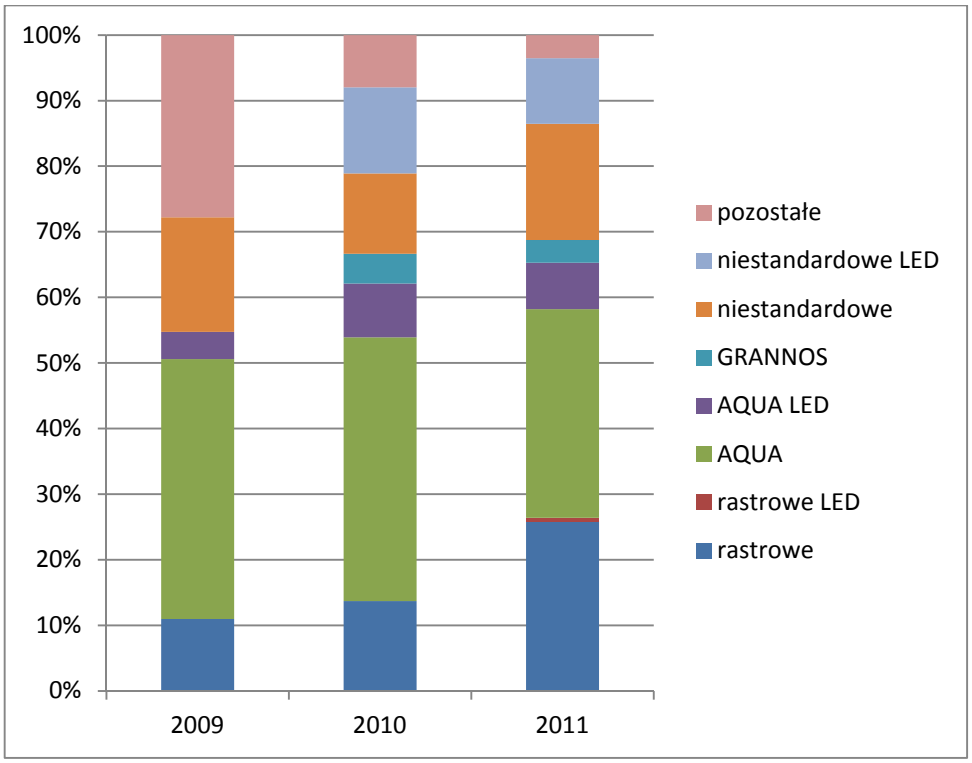



Największy udział w sprzedaży w 2011 roku mają oprawy hermetyczne AQUA. Są to oprawy wprowadzone do produkcji seryjnej w 2005 r. i nagrodzone I miejscem na targach Światło 2005. Na zachodnich rynkach producentów oświetleniowych funkcjonują oprawy, które mogą stanowić funkcjonalne zamienniki dla części naszych opraw AQUA i AQUA LED. Czynnikiem, który pozwala Spółce na efektywne konkurowanie, jest cena. W 2011 roku Spółka wprowadziła do produkcji kolejną grupę opraw należących do tej rodziny, oprawy AQUA 100.

Grupa opraw rastrowych znajdująca się na drugim miejscu, stanowi stabilny i stały segment w sprzedaży profesjonalnych opraw oświetleniowych. Ze względu na uniwersalność konstrukcji, parametry oraz tendencje w budownictwie (rozwój infrastruktury i wzrost nakładów inwestycyjnych) należy się spodziewać, że oprawy rastrowe przez wiele lat będą zajmowały znaczącą pozycję na rynku profesjonalnych opraw oświetleniowych. Eksport tanich opraw rastrowych z Chin powoduje przejęcie przez nie dużej części rynku, jednak niska jakość materiałów użytych w ich produkcji oraz niska jakość wykonania i wykończenia samych opraw, gwarantują wykluczenie ich użycia w dużych, prestiżowych inwestycjach, gdzie jakość wykonania obiektu, inteligencja i designe budynku decydują o powodzeniu i cenie wynajmu powierzchni.
W 2012 roku Spółka zamierza wprowadzić do seryjnej produkcji rodzinę opraw rastrowych na ledowe źródła światła. Jest to grupa opraw, których konstrukcja oparta jest o unikalne na skalę globalną i opatentowane przez Spółkę rozwiązania technologiczne. Na targach Światło 2011 w konkursie na "Najbardziej innowacyjny produkt lub technologię" oprawy TARNIS LED zdobyły II NAGRODĘ MINISTRA GOSPODARKI. Ze względu na sytuację ekonomiczną Spółki w 2011r. i brak środków na zakończenie prac nad dedykowanymi modułami ledowymi, które stanowią podstawę do uzyskania oczekiwanej jakości i sprawności oprawy, proces zakończenia prac i wdrożenia opraw do produkcji został przesunięty na 2012 rok. Ze względu na niesłabnący popyt na oprawy rastrowe, po wprowadzeniu do sprzedaży nowej generacji tych opraw z ledowymi źródłami światła o bardzo

wysokiej wydajności, w zestawieniu z ich energooszczędnością oraz jakością parametrów świetlnych, które deklasują istniejące na rynku rozwiązania, należy spodziewać się bardzo znaczącego wzrostu udziału tych opraw w ogólnej wartości sprzedaży.

*Wykres 2 - Udział % grup produktów w strukturze sprzedaży w latach 2009 – 2011*



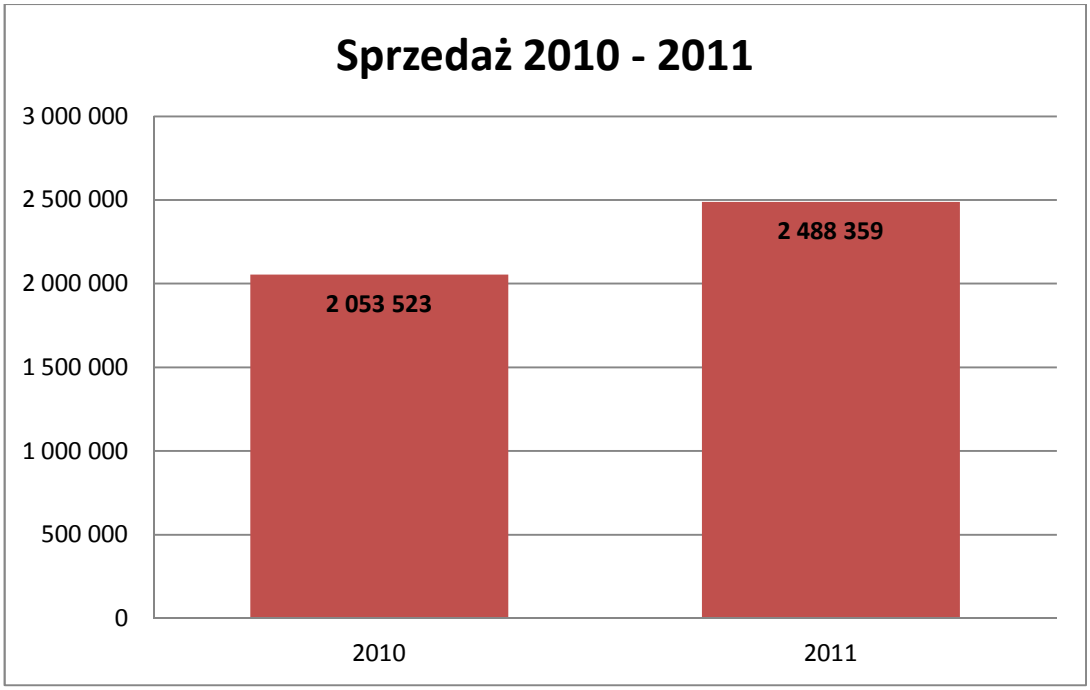

*Źródło: LUXIMA SA*

Analiza sprzedaży poszczególnych grup asortymentowych oferowanych przez Emitenta pokazuje również potencjał opraw niestandardowych, wykonywanych na indywidualne potrzeby klienta, w tym opraw na LED-owe źródła światła. Jest to segment produktów stanowiących kierunek rozwoju Emitenta. Do produkcji tych opraw niezbędna jest szeroka wiedza, użycie opatentowanych przez Spółkę rozwiązań technologicznych, oraz duża dynamika reakcji na wprowadzane na rynek nowości z dziedziny technologii produkcji LED.

## 6. Informacje o rynkach zbytu, z uwzględnieniem podziału na rynki krajowe i zagraniczne

Wielkość przychodów ze sprzedaży w 2011 roku wyniosła **2.488.358 zł**. W stosunku do roku 2010 stanowi to wzrost o ponad 21%.

*Wykres 3 – Sprzedaż ogółem w latach 2010 – 2011*




**Sprzedaż krajowa**

Sprzedaż na rynku krajowym stanowi 78% sprzedaży ogółem w 2011 roku.

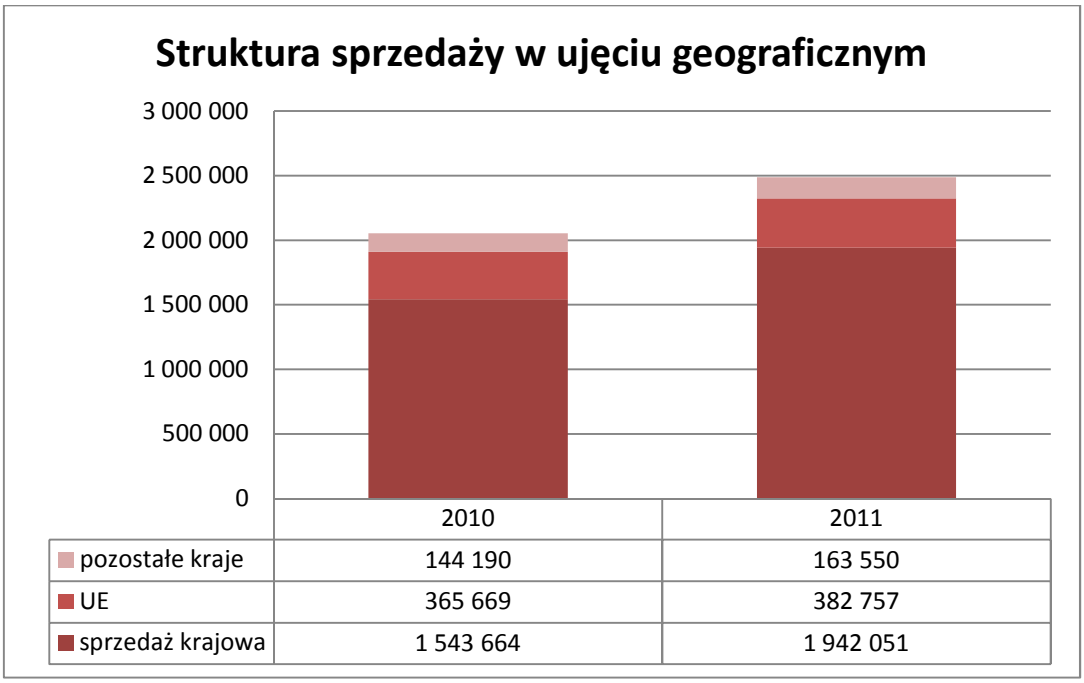
Wielkość sprzedaży na rynku krajowym za rok 2011 była większa w ujęciu wartościowym w stosunku do roku 2010 o blisko 26% i wyniosła 1.942.051 zł.

Istotny wpływ na wzrost sprzedaży, poza makro i mikroekonomiczną sytuacją w branży, miało utworzenie działu handlowego oraz realizacja planów marketingowych w pierwszym kwartale 2011 r.

*Tabela 4 – Sprzedaż ogółem oraz w podziale na sprzedaż krajową i eksportową w latach 2010 – 2011*

| | 2010 | 2011 | zmiana r/r |
|---|---|---|---|
| suma sprzedaży | 2 053 523 | 2 488 359 | 21,18% |
| sprzedaż krajowa | 1 543 664 | 1 942 051 | 25,81% |
| sprzedaż eksportowa | 509 859 | 546 308 | 7,15% |

*Wykres 4 – Struktura sprzedaży w ujęciu geograficznym 2010 – 2011*

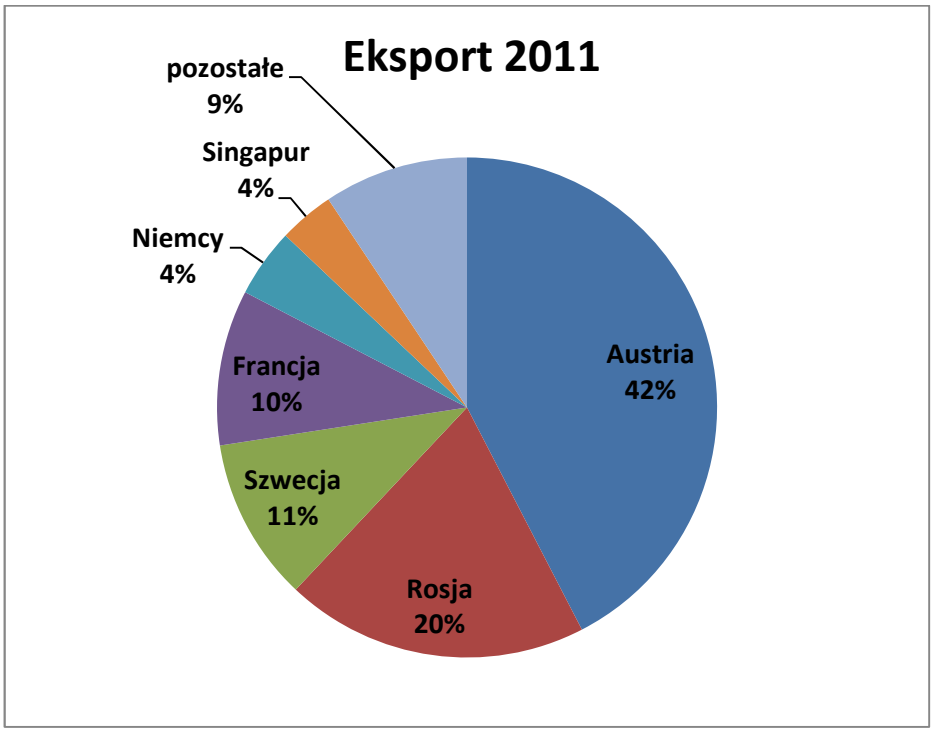



| | 2010 | 2011 |
|---|---|---|
| pozostałe kraje | 144 190 | 163 550 |
| UE | 365 669 | 382 757 |
| sprzedaż krajowa | 1 543 664 | 1 942 051 |

**Sprzedaż eksportowa**

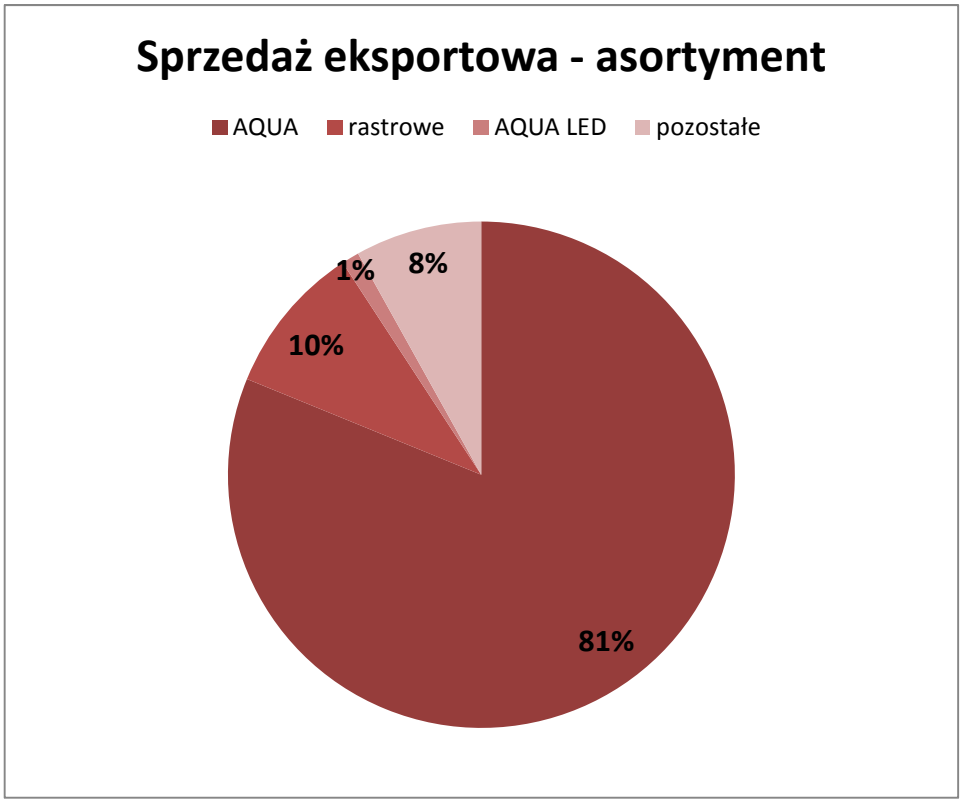
Mniej dynamiczny wzrost sprzedaży w 2011 roku Spółka odnotowała w sprzedaży eksportowej. Sprzedaż na rynkach zagranicznych stanowi 22% sprzedaży ogółem w 2011 roku. Wartość eksportu wzrosła o 7,15 % w stosunku do roku poprzedniego i wyniosła 546 308 zł (w tym 382 757 zł sprzedaż do krajów UE i 163 550 zł do pozostałych państw).

*Wykres 5 – Struktura sprzedaży eksportowej 2011r.*



Największy udział w sprzedaży eksportowej w 2011 roku miały takie kraje jak Austria, Rosja, Szwecja, Francja, Niemcy i Singapur. Pozostałymi zagranicznymi rynkami zbytu są Ukraina, Nowa Zelandia, Litwa, Holandia, Węgry, Libia i Wielka Brytania.

*Wykres 5 – Struktura sprzedaży w ujęciu asortymentowym w 2011r.*




Największy udział w sprzedaży asortymentowej na zagranicznych rynkach zbytu miały oprawy hermetyczne AQUA na świetlówki liniowe. Ich udział w sprzedaży eksportowej wyniósł ponad 81%.

**7. Informacje o istotnych 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**

Emitent nie zawierał tego typu umów.

**8. Informacje o zaciągniętych i wypowiedzianych w danym roku obrotowym umowach dotyczących kredytów i pożyczek, z podaniem co najmniej ich kwoty, rodzaju i wysokości stopy procentowej, waluty i terminu wymagalności**

**Umowy kredytowe zawarte w 2011 r.**

| Bank | Data podpisania | Rodzaj kredytu | Kwota | Waluta | Wysokość stopy procentowej | Termin wymagalności |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Raiffeisen Bank Polska SA | 31.08.2011 r. | Kredyt w rachunku bieżącym | 179 300,00 | PLN | WIBOR 1M +marża 5,5% | 30.06.2012 r. |
| Bank BPS | 30.06.2011 r. | Szybka Linia Kredytowa w rachunku bieżącym | 100 000,00 | PLN | WIBOR 1M + marża 4,5% | 29.06.2012 r. |

**Umowy wypowiedziane w 2011 r. z podpisanym porozumieniem**

| Bank | Data wypowiedzenia/ porozumienia | Rodzaj kredytu | Kwota na dzień wypowiedzenia | Waluta | Wysokość rat | Termin wymagalności |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Bank PEKAO SA | 20.12.2011r./ 12.01.2012 r. | Kredyt obrotowy nieodnawialny | 75 527,48 | EURO | 17 000,00 EURO | 30.04.2012 r. |

**Umowy kredytowe kontynuowane**

| Bank | Data podpisania | Rodzaj kredytu | Kwota | Waluta | Wysokość stopy procentowej | Termin wymagalności |
|---|---|---|---|---|---|---|
| BGŻ SA | 05.07.1999 r. | Kredyt inwestycyjny | 50 000,00 (stan na 05.2008 - ugoda) | EURO | EURIBOR 3M + marża 3% | 30.06.2012 r. |
| Raiffeisen Bank Polska SA | 30.03.2009 r. | Na finansowanie wydatków związanych z bieżącą działalnością | 25 000,00 | PLN | WIBOR 1M + 7,5% | 31.03.2013 r. |
| Bank PEKAO SA | 11.02.2004 r. | Kredyt na bieżącą działalność | 158 000,00 (stan na 04.2010 - ugoda) | PLN | WIBOR 1M + 3,7% | 30.11.2012 r. |

**Umowy pożyczek z akcjonariuszami zawarte w 2011 r.**

| Pożyczkodawca | Data podpisania | Data wpływu środków | Kwota | Waluta | Wysokość stopy procentowej | Termin wymagalności |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Dworecki Franciszek | 01.12.2011 | 08.12.2011 | 20 000,00 | PLN | WIBOR 3M | 31.03.2012 r. |
| Fimowicz Jerzy | 01.12.2011 | 09.12.2011 | 30 000,00 | PLN | WIBOR 3M | 31.03.2012 r. |
| Loręcki Jerzy | 01.12.2011 | 09.12.2011 | 30 000,00 | PLN | WIBOR 3M | 31.03.2012 r. |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Zinel Holding SA | 23.12.2011 | 27.12.2011 | 45 000,00 | PLN | WIBOR 3M | 31.03.2012 r. |
| | | 30.12.2011 | 30 000,00 | | | |
| | | 04.01.2012 | 48 000,00 | | | |
| Dołęgowski Stanisław | 30.12.2011 | 09.12.2011 | 40 000,00 | PLN | WIBOR 3M | 31.03.2012 r. |
| Leśniak-Paduch Sylwia | 16.12.2011 | 16.12.2011 | 100 000,00 | PLN | WIBOR 3M | 31.03.2012 r. |
| Pudełko Roman | 01.12.2011 | 22.12.2011 | 30 000,00 | PLN | WIBOR 3M | 31.03.2012 r. |
| Pawłowska Iga | 30.12.2011 | 03.01.2012 | 5 830,00 | PLN | WIBOR 3M | 31.03.2012 r. |
| Kuryłek Wojciech | 30.12.2011 | 03.01.2012 | 16 000,00 | PLN | WIBOR 3M | 31.03.2012 r. |
| Fiłonowicz Mirosław | 30.12.2011 | 03.01.2012 | 30 954,90 | PLN | WIBOR 3M | 31.03.2012 r. |

**9. Informacje o udzielonych w danym roku obrotowym pożyczkach, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek udzielonych jednostkom powiązanym Emitenta, z podaniem co najmniej ich kwoty, rodzaju i wysokości stopy procentowej, waluty i terminu wymagalności**

W roku obrotowym 2011 Emitent nie udzielał pożyczek.

**10. W przypadku emisji papierów wartościowych w okresie objętym raportem - opis wykorzystania przez Emitenta wpływów z emisji do chwili sporządzenia sprawozdania z działalności**

6 sierpnia 2010 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy podjęło uchwałę w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego w drodze emisji akcji serii C. Na mocy uchwały wyemitowanych i objętych zostało 1.700.000 akcji, Kapitał pozyskany z tytułu objęcia akcji w wysokości 1.700.000 zł został wykorzystany w 2011r w następujący sposób:

1. Ok 50% środków z emisji akcji została wykorzystana na zamknięcie zaległości w płatnościach Spółki w latach przed 2011 rokiem,
2. Ok. 24% środków wykorzystano na stworzenie i rozwój Działu Sprzedaży
3. Ok. 26% środków przeznaczono na zakup maszyn i sprzętu produkcyjnego oraz szkolenia personelu produkcyjnego.

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

Spółka nie publikowała prognoz finansowych na 2011 rok.

**12. Ocena, wraz z jej uzasadnieniem, dotyczącą 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**

*Tabela 5 - Wskaźniki efektywności zarządzania finansami*

| Opis pozycji | 31.12.2011 | 31.12.2010 |
|---|---|---|
| Wskaźnik zastosowania kapitałów obcych | 256,30% | 52,40% |
| Wskaźnik zastosowania kapitałów własnych | 63,60% | 113,60% |
| Współczynnik zadłużenia | 48,40% | 11,60% |
| Wskaźnik płynności bieżącej | 0,44% | 2,15% |
| Wskaźnik płynności szybkiej | 0,12% | 1,38% |
| Cykl rotacji należności | 26 dni | 21 dni |
| Cykl rotacji zobowiązań | 133 dni | 33 dni |

W roku 2011 nastąpiło bardzo znaczące pogorszenie wszystkich istotnych wskaźników zarządzania finansami.

1. Płynność finansowa w roku 2011 uległa znaczącemu pogorszeniu w porównaniu do roku 2010. Ich wartości są poniżej wartości optymalnych ( 1,2 wskaźnik płynności bieżącej i 0,8 – wskaźnik płynności szybkiej), praktycznie firma utraciła płynność finansową.
2. Wskaźniki sprawności działania wskazują, że wydłuża się okres obrotu należnościami o 5 dni i okres rotacji zobowiązaniami o 100 dni.
3. W roku 2011 nastąpił także wyraźny spadek udziału kapitałów własnych w strukturze finansowania. Udział kapitału obcego w kapitale Spółki wyniósł 48,4% i jest to wzrost z wartości 11,6% w roku 2010. Nastąpił wyraźny spadek wskaźnika zastosowania kapitału własnego - o 50%, i wzrost wskaźnika zastosowania kapitału obcego o 204%.

Emisja akcji serii F – dokapitalizowanie Spółki kwotą 1 640 000 zł pozwoliło na kontynuację działalności gospodarczej.

W roku 2012 Zarząd konsekwentnie realizuje program naprawczy Spółki. Pierwsze, pozytywne efekty w postaci wyników finansowych za I Q 2012 są widoczne w raportach. Wyniki mogłyby być lepsze, lecz problemem, który jest barierą dalszego rozwoju Spółki to poziom środków obrotowych i wynikające z tego krótkoterminowe problemy z płynnością finansową Spółki.
Kapitał z emisji akcji serii F w 70 % został wykorzystany na pokrycie zaległych zobowiązań Spółki. Pozostałą część środków Spółka wykorzystuje jako kapitał obrotowy, ale wartość tego kapitału systematycznie jest pomniejszana, ponieważ co miesiąc Spółka spłaca kredyty w 2 bankach.
Brak środków obrotowych utrudnia zakup materiałów i wpływa również niekorzystnie na terminy realizacji zamówień oraz osiąganą marżę, gdyż Spółka przy wyborze dostawcy często jest zmuszona kierować się kryterium terminu płatności, a nie najkorzystniejszej ceny.

W ocenie Zarządu w roku 2012 niezbędne będzie dokapitalizowanie Spółki poprzez kolejną emisję akcji.

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

W 2012 roku Emitent złożył wniosek o dofinansowanie realizacji projektu pt. „Badania przemysłowe nad opracowaniem innowacyjnej technologii wykonania opraw oświetleniowych LED" w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka - Działanie 1.4. Wniosek został zarekomendowany

do wsparcia przez Komisję Konkursową z wynikiem 99/100 punktów, a wynik oceny został zatwierdzony przez Instytucje Pośredniczące oraz Instytucję Zarządzającą. W kwietniu 2012 r. Zarząd Spółki podpisał umowę z PARP. Przyznana kwota dofinansowania wynosi 2.427.100,00 zł, co stanowi 70% kosztów kwalifikowanych realizacji projektu.

Głównym celem przedsięwzięcia jest poprawa innowacyjności przedsiębiorstwa poprzez opracowanie konstrukcji i technologii wykonania rodziny opraw typu downlight z półprzewodnikowymi źródłami światła LED, święcących rozproszonym światłem odbitym. Innowacyjność opracowania, a także uruchomienie produkcji nastąpi w oparciu o zakupiony patent.
Jednym z pierwszych elementów harmonogramu realizacji projektu jest otrzymanie zaliczki z PARP w wysokości 1.200.000 zł na zakup patentu, który stanowi podstawę realizacji całości programu. Na dzień sporządzania raportu Spółka nie posiada wystarczających środków własnych na realizację całego projektu. Część środków własnych niezbędnych do realizacji projektu Zarząd planuje pozyskać poprzez emisję akcji nowej serii lub pożyczki udzielone przez akcjonariuszy. W opinii Zarządu realizacja projektu i uruchomienie produkcji przedmiotowej rodziny opraw w świetle jej innowacyjności i szerokiego rynku zbytu zarówno w kraju jak i za granicą, jest bardzo istotnym elementem strategii rozwoju Spółki i stanowi istotny potencjał wzrostu sprzedaży.

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

W 2011 roku nie wystąpiły żadne czynniki czy też zdarzenia nietypowe, które miałyby wpływ na osiągnięty wynik w roku obrotowym.

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

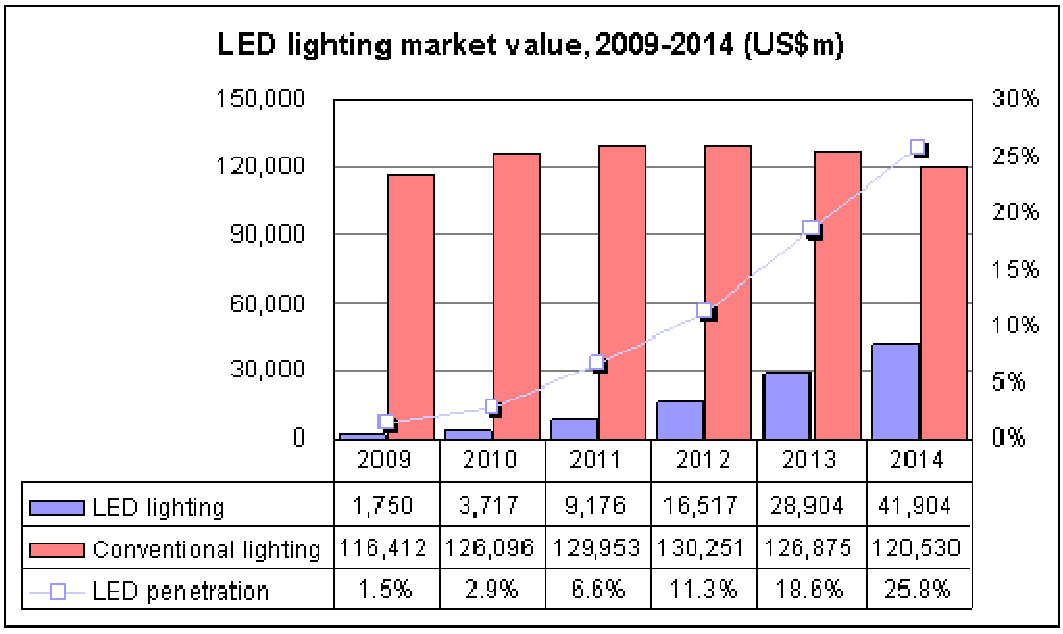
Według wstępnych wyników GUS tempo wzrostu gospodarczego w Polsce w 2011 r. było wyższe niż w roku poprzednim. Według wstępnego szacunku w 2011 r. produkt krajowy brutto wzrósł realnie o 4,3%, wobec 3,9% w 2010 r. Popyt krajowy był o 3,8% wyższy niż w 2010 r. Stopa inwestycji wzrosła do 20,3% z 19,9% w 2010 r. W 2011 r. korzystne zmiany obserwowano w wielu obszarach gospodarki. Nadal wysoki, chociaż nieco wolniejszy niż w poprzednim roku, był wzrost produkcji sprzedanej przemysłu w cenach stałych, który był w 2011 roku o 7,6% wyższy w stosunku do roku poprzedniego. Poprawiła się dynamika produkcji budowlano-montażowej. Wzrosły w skali roku obroty towarowe handlu zagranicznego zrealizowane w okresie styczeń-listopad 2011 r., w nieco większym stopniu po stronie eksportu niż importu. Pogłębiło się ujemne saldo obrotów ogółem, na co wpłynął niekorzystny wynik wymiany z krajami Europy Środkowo-Wschodniej.

W branży budowlanej zauważalnych jest kilka tendencji. Mimo, że budownictwo wykazywało wysokie wskaźniki wzrostu wartości produkcji budowlanej, to trzeba pamiętać, że są odnoszone do niskiej „bazy" roku poprzedniego. Lata 2009 i 2010 były dla budownictwa szczególnie ciężkie i mimo wzrostu w roku 2011 sytuacja w budownictwie nie jest stabilna. Nadal odczuwalne są skutki kryzysu na rynkach finansowych, szczególnie w budownictwie mieszkaniowym i usługowym, opartym na współpracy z inwestorami zagranicznymi. Kolejny spodziewany kryzys nie ułatwiał powrotu inwestorów zagranicznych na polski rynek. W 2011 roku nadal występowało silne zróżnicowanie tempa wzrostu w poszczególnych rodzajach budownictwa. Najszybciej wzrastało budownictwo infrastrukturalne oraz specjalistyczne (do którego zalicza się m.in. roboty wykończeniowe i instalacyjne), niewielki wzrost

miał miejsce w budownictwie kubaturowym (usługowym), a budownictwo mieszkaniowe zmalało. Niestety, pogorszyła się sytuacja finansowa przedsiębiorstw. W 2008 r. 11% firm wykazywało straty, w latach 2009-2010 od 15-19%, a w 2011 roku ponad 1/3 przedsiębiorstw objętych badaniami nie przynosi zysku. Wzrosło też zadłużenie firm budowlanych i powstające zatory płatnicze zaczynają przybierać na intensywności. Przedsiębiorstwa mają problem z uzyskaniem zapłaty za wykonane usługi, ale też same nie mogą regulować terminowo swoich zobowiązań. Rosnące ryzyko działalności tworzą niekorzystny klimat dla podejmowania decyzji o charakterze rozwojowym.

Sytuacja w gospodarce i na rynku budowlanym w istotny sposób wpływają na możliwości rozwoju Spółki, jednak można wyraźnie zaobserwować również inne aspekty budujące pozytywną perspektywę rozwoju rynku oświetleniowego. W dalszym ciągu wyraźną tendencją w branży jest szybki rozwój oświetlenia wykorzystującego technologię LED. Dzięki ciągłemu rozwojowi technologii diody LED mają wiele zalet, które deklasują tradycyjne źródła światła. Rozwój rynku oświetlenia wydajnego energetycznie jest przede wszystkim konsekwencją regulacji Unii Europejskiej zalecających stopniowe wycofywanie z użytku lamp żarowych i innych mało efektywnych technologii oświetleniowych.

*Wykres 6 – Dynamika rozwoju rynku LED*




| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| LED lighting | 1,750 | 3,717 | 9,176 | 16,517 | 28,904 | 41,904 |
| Conventional lighting | 116,412 | 126,096 | 129,953 | 130,251 | 126,875 | 120,530 |
| LED penetration | 1.5% | 2.9% | 6.6% | 11.3% | 18.6% | 25.8% |

*Źródło: Digitimes Reseach, Luty 2012*

W ocenie Zarządu, kolejne lata to przede wszystkim przyszłość dla oświetlenia energooszczędnego i nowych technologii LED. Spółka konsekwentnie realizując strategię firmy innowacyjnej, oferującej oświetlenie wysoko zaawansowane technologicznie posiada niezbędne kompetencje , doświadczenie i zaplecze „myśli technicznej" , aby utrzymać się na liście czołowych polskich producentów profesjonalnych systemów oświetleniowych.

W związku z przedstawioną sytuacją na rynku inwestycji budowlanych oraz aktualną sytuacją Spółki, Zarząd będzie koncentrował się na następujących działaniach:

- wzrost sprzedaży krajowej poprzez intensyfikację działań handlowych i pozyskanie nowego portfela odbiorców,

- poprawienie dotychczasowych marż,
- doskonalenie kontrolingu i optymalizacji kosztów prowadzenia działalności,
- zrównoważona kontynuacja prac badawczo - rozwojowych w obszarze zastosowań LED w oprawach oświetleniowych poprzez wykorzystanie środków z przyznanej dotacji unijnej ,
- wdrożenie do produkcji nowych opracowań w celu pozyskania nowych rynków i zwiększenia sprzedaży,
- utrzymane możliwie wysokiego poziomu bezpieczeństwa finansowego firmy.
- zapewnienie Spółce właściwej struktury oraz źródeł finansowania

Realizacja powyższych działań pozwoli na wypracowanie stabilnej pozycji i umożliwi dalszy rozwój Spółki.

## 16. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

W zakresie konstrukcji i technologii wykonania opraw z półprzewodnikowymi źródłami światła dokonano optymalizacji konstrukcji liniowego źródła światła pod kątem typu, mocy jednostkowej i rozmieszczenia diod, badania nowych materiałów na raster do opraw spełniających oczekiwania dużej sprawności odbicia przy jednoczesnym zapewnieniu jego wielopłaszczyznowości. Dokonano również optymalizacji układów zasilania opraw, wykonano badania porównawcze LED producentów światowych pod kątem wyboru optymalnego produktu do zastosowania w opracowanych oprawach. W efekcie wykonano prototyp oprawy rastrowej oparty na opatentowanej konstrukcji, który w konkursie towarzyszącym targom ŚWIATŁO 2011 na najbardziej innowacyjny produkt lub technologię otrzymał II nagrodę Ministra Gospodarki. Ze względu na barak środków na pełną realizację programu, prace nad uruchomieniem produkcji seryjnej przesunięte zostały na 2012r.

## 17. Nagrody i wyróżnienia

- II NAGRODA MINISTRA GOSPODARKI na targach "Światło 2011" w kategorii "Najbardziej innowacyjny produkt lub technologia" za rodzinę opraw rastrowych TARANIS LED.
- I miejsce w konkursie na najlepszy wyrób targów Światło 2011 w kategorii "LEDy i ich zastosowania" za rodzinę opraw AQUA LED.
- Przyznanie przez Stowarzyszenie Eksporterów Polskich tytułu „Wybitnego eksportera” 2011 roku.

## 18. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem Emitenta.

W okresie objętym niniejszym Sprawozdaniem Spółka nie wprowadziła zmian w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem.

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

W 2011 roku Emitent nie zawierał takich umów.

**20. W przypadku spółek kapitałowych - określenie łącznej liczby i wartości nominalnej wszystkich akcji (udziałów) Emitenta oraz akcji i udziałów w jednostkach powiązanych Emitenta, będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących Emitenta (dla każdej osoby oddzielnie)**

Wg informacji otrzymanych przez Zarząd, przedstawione dane są stanem posiadania na dzień 31 maja 2012r.

| Imię i nazwisko | Funkcja w Radzie Nadzorczej LUXIMA S.A. | Łączna liczba posiadanych akcji | Wartość nominalna wszystkich akcji | Uwagi |
|---|---|---|---|---|
| Jarosław Rewucki | Przewodniczący Rady Nadzorczej | 32 297 | 3 229,70 zł | |
| Arkadiusz Zapała* | Członek Rady Nadzorczej | 2 460 000 | 246 000,00 zł | Udział pośredni. Bezpośrednim akcjonariuszem Emitenta jest spółka Zinel Holding S.A. |
| Piotr Mamrowicz | Członek Rady Nadzorczej | 58 310 | 5 831,00 zł | |

*Członek Rady Nadzorczej Emitenta Pan Arkadiusz Zapała jest Prezesem Zarządu Spółki Zinel Holding S.A. i posiada 48,35% akcji tej spółki.

**21. Informacje o znanych Emitentowi umowach (w tym również zawartych po dniu bilansowym), w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy i obligatariuszy**

Na dzień bilansowy ani na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania nie są znane Emitentowi tego typu umowy.

**22. Informacje o znaczących zdarzeniach po dniu bilansowym**

21 listopada 2011 r. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy podjęło uchwałę w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego. Na mocy uchwały wyemitowanych zostało 16.400.000 akcji zwykłych na okaziciela o wartości nominalnej po 0,10 złotych każda. Subskrypcja akcji została przeprowadzona w I kwartale 2012 r. i miała charakter emisji publicznej, z zachowaniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy. W wyniku subskrypcji oraz przydziału akcji zgodnie z art. 436 § 4 KSH łącznie zostało objętych 16.400.000 sztuk akcji serii F, czyli 100% akcji emitowanych.

W dniu 12.04.2012r. Sąd Rejonowy w Olsztynie VIII Wydział KRS dokonał rejestracji podwyższenia kapitału zakładowego Spółki w drodze emisji 16 400 000 akcji zwykłych na okaziciela serii F. W wyniku rejestracji kapitał zakładowy LUXIMA S.A. został podwyższony z kwoty 1 640 000 zł do kwoty 3 280 000 zł i obecnie dzieli się na 32 800 000 równych i niepodzielnych akcji zwykłych na okaziciela o wartości nominalnej po 0.10 zł (dziesięć groszy) każda, w tym:

a) 8.340.000 akcji serii A o numerach od A 1 do A 8.340.000;

b) 4.660.000 akcji serii B o numerach od B 1 do B 4.660.000;

c) 1.700.000 akcji serii C o numerach od C 1 do C 1.700.000;

d) 1.700.000 akcji serii D o numerach od D 1 do D 1.700.000;

e) 16.400.000 akcji serii F o numerach od F 1 do F 16.400.000.

W grudniu 2011 r. i w styczniu 2012 r. Spółka podpisała umowy pożyczki z akcjonariuszami, dopuszczające możliwość opłacenia przez Pożyczkodawcę obejmowanych przez niego akcji nowej emisji poprzez dokonanie potrącenia umownego długu. Do końca roku 2011 Spółka otrzymała pożyczki od akcjonariuszy w kwocie 325 000,00 zł. W chwili przydziału akcji serii F Zarząd dokonał potrącenia umownego długu dla wszystkich zawartych z akcjonariuszami umów pożyczki. Pozostałe środki Spółka otrzymała na początku 2012 roku. Wszystkie środki z emisji akcji w kwocie 1 640 000 zł zostały wykorzystane w następujący sposób:

1. Ok 70% środków z emisji akcji w grudniu 2011 i styczniu 2012 zostało przeznaczonych na uregulowanie zaległych zobowiązań Spółki. W pierwszej kolejności zostały uregulowane zobowiązania podatkowe, ZUS, zobowiązania względem dostawców i inne znacząco przeterminowane zobowiązania, gdyż stanowiło to warunek kontynuacji dalszej działalności firmy.
2. Ok 17% środków przeznaczono na spłatę wypowiedzianych w 2011 kredytów walutowych, obrotowych zgodnie z przyjętym harmonogramem spłat.
3. Ok 13% środków przeznaczono na zakup materiałów do bieżącej produkcji.

**23. Informacje o:**

**a) dacie zawarcia przez Emitenta umowy, z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych, o dokonanie badania lub przeglądu sprawozdania finansowego lub skonsolidowanego sprawozdania finansowego oraz okresie, na jaki została zawarta ta umowa.**

Zarząd LUXIMA S.A. oświadcza, iż zgodnie z obowiązującymi przepisami Rada Nadzorcza w drodze uchwały podjęła w dniu 25 listopada 2011 r. decyzję w sprawie wyboru Spółki DOSSIER Sp. z o.o. do zbadania sprawozdania finansowego. W dniu 16 stycznia 2011 roku została zawarta umowa ze spółką DOSSIER Sp. z o.o. o badanie i ocenę sprawozdania finansowego LUXIMA S.A.

**b) wynagrodzeniu podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych, wypłaconym lub należnym za rok obrotowy odrębnie za:**

- **badanie rocznego sprawozdania finansowego**
- **inne usługi poświadczające, w tym przegląd sprawozdania finansowego**
- **usługi doradztwa podatkowego**
- **pozostałe usługi**

Wynagrodzenie z tytułu badania i oceny sprawozdania finansowego wynosi 5.000 z netto plus zwrot kosztów podróży służbowych do wysokości limitów. Wynagrodzenie za badanie i ocenę sprawozdania finansowego na 2010 r. wynosiło 5.200 zł netto.

**c) informacje o wynagrodzeniu Autoryzowanego Doradcy**

Wynagrodzenie miesięczne INVESTcon GROUP S.A., będącego Autoryzowanym Doradcą Emitenta wynosi 2000 zł netto.

**Zarząd LUXIMA S.A.**

**Jacek Olejkowski**
**Prezes Zarządu**

**Dorota Konarska**
**Członek Zarządu**