

ES-SYSTEM

SKONSOLIDOWANY
RAPORT
ROCZNY

RS

sporządzony według
międzynarodowych
standardów
sprawozdawczości
finansowej

za 2013 rok

Kraków, 12 marca 2014

Spis Treści

1. Pismo Prezesa Zarządu	3
2. Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej ES-SYSTEM w 2013 roku	5
OMÓWIENIE WYNIKÓW FINANSOWYCH	5
2.1. SPRAWOZDANIE Z DOCHODÓW CAŁKOWITYCH - WYBRANE POZYCJE	5
2.2. SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ.....	5
2.3. PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE	6
2.4. WYBRANE WSKAŹNIKI FINANSOWE	6
2.5. STRUKTURA SPRZEDAŻY.....	7
2.6. PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY.....	7
2.7. ZYSK OPERACYJNY	8
2.8. ZYSK NETTO	8
2.9. ISTOTNE ZDARZENIA I CZYNNIKI MAJĄCE WPŁYW NA WYNIKI FINANSOWE.....	9
3. Pozostałe wydarzenia i czynniki wpływające na wyniki finansowe	11
4. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju Grupy Kapitałowej, perspektywy rozwoju działalności w okresie następnego roku, z uwzględnieniem elementów strategii rynkowej. Charakterystyka polityki w zakresie kierunków rozwoju Grupy Kapitałowej.	13
5. Pozostałe informacje.....	14
6. Znaczące zdarzenia po dniu bilansowym	23
7. Oświadczenia Zarządu.....	24

Wprowadzenie do raportu rocznego

Integralną częścią raportu rocznego są załączniki zawierające:

Załącznik nr 1 - Sprawozdania finansowe Grupy Kapitałowej ES-SYSTEM

Załącznik nr 2 - Opinia i raport Biegłego Rewidenta

Załącznik nr 3 - Raport o stosowaniu Dobrych Praktyk

1. Pismo Prezesa Zarządu

Szanowni Państwo,

Rok 2013 to czas dużych zmian dla branży oświetleniowej w Polsce i na świecie. Wraz z rewolucją oświetleniową związaną z odchodzeniem od tradycyjnych źródeł światła na korzyść rozwiązań opartych o technologię LED, branża staje przed nowymi wyzwaniami. Nowa technologia stwarza nieograniczone możliwości dla projektantów oświetlenia. Bariery w zakresie formy opraw oświetleniowych ograniczone dotąd tradycyjną żarówką lub świetlówką przestają istnieć. Równoległe z wyzwaniem technologicznym stajemy przed koniecznością zmian w podejściu ekonomicznym jak i organizacyjnym.

Wyzwaniom nowych technologii w branży oświetleniowej potrafią sprostać niewątpliwie te firmy, które świadczą usługi w oparciu o wiedzę i doświadczenie wielu projektów. Tylko takie podmioty gwarantują najwyższą jakość i energooszczędność rozwiązań oświetleniowych dla Klienta.

Rewolucja technologiczna otwiera nowe perspektywy przed Grupą ES-SYSTEM. Kompetencje i doświadczenie ES-SYSTEM dają nam naturalną przewagę konkurencyjną wobec innych podmiotów w branży. Strategia rozwoju Grupy zakłada wzrost udziału w rynku krajowym, rozwój sprzedaży eksportowej oraz wzrost udziału opraw w technologii LED w całości sprzedaży (do poziomu co najmniej 30% na koniec 2015 roku). Realizacja strategii opiera się na efektywnym wykorzystaniu posiadanych zasobów badawczo-rozwojowych, produkcyjnych i handlowych.

Przewagą konkurencyjną firmy ES-SYSTEM na rynku profesjonalnego oświetlenia jest współpraca z architektami oraz z firmami wykonawczymi. W kolejnych latach, Zarząd planuje umacniać i rozwijać tę współpracę oferując coraz szerszą gamę nowatorskich, pod względem formy i zastosowanych technologii, produktów oraz rozwiązań. Istotnym motorem rozwoju będą tutaj, w dalszym ciągu, pomysły i wizje architektów.

W 2013 roku zostało wdrożone ponad 20 zupełnie nowych rodzin produktów i rozwiązań wykorzystujących technologię LED, które firma promuje pod własnym, zarejestrowanym Wspólnotowym Znakiem Towarowym „100% LED”. Na koniec roku udział sprzedaży produktów LED stanowił już 15% całości sprzedaży. W bieżącym roku planujemy kolejne wdrożenia, których większość zaprezentujemy podczas targów Light & Building we Frankfurcie.

2013 rok minął również pod znakiem rozwoju sprzedaży na rynkach eksportowych. W ramach poszukiwania nowych rynków zagranicznych spółka pojawiła się w Australii i Ameryce Południowej. W 2013 roku najdynamiczniej rozwijała się sprzedaż na rynkach: niemieckim, węgierskim, ukraińskim i w Kuwejcie. Rosja stała się dla Grupy jednym z kluczowych rynków. W kolejnych latach, Zarząd nadal będzie wspierał rozwój eksportu, w którym udział technologii LED, w ogólnej sprzedaży wzrósł z 9,3% w 2012 roku do 16% w 2013 roku, w całości sprzedaży Grupy.

W 2013 roku w celu dalszej optymalizacji procesów produkcyjnych oraz dostosowania oferty produktów do oczekiwań klientów Zarząd zdecydował o reorganizacji procesu produkcji i połączeniu zakładu w Rzeszowie z zakładem w Wilkasach. Efekty tych działań powinny zwiększyć elastyczność i potencjał produkcyjny Grupy w obszarze nowoczesnych rozwiązań oświetleniowych.

W minionym roku Grupa Kapitałowa ES-SYSTEM odnotowała stabilny poziom przychodów i zysków. Przychody Grupy osiągnęły wartość 166,4 mln zł. Skonsolidowany zysk netto spółki wzrósł o 3,3% i osiągnął poziom 4,5 mln zł.

Stabilne wyniki finansowe spółki to efekt konsekwentnie realizowanej strategii budowania przewagi konkurencyjnej w oparciu o wiedzę. To także zasługa konsekwentnej pracy całego zespołu, który udowadnia od lat, że potrafi realizować projekty przy zachowaniu najwyższych standardów jakości. Podkreślenia wymaga również bardzo dobra współpraca z Klientami i Partnerami biznesowymi. To dzięki Państwa zaufaniu udaje nam się osiągać kolejne sukcesy w branży.

Pozycja na rynku, liczba realizowanych projektów oraz wyniki sprzedaży potwierdzają słuszność strategicznych kierunków rozwoju Grupy. Patrząc na ubiegłoroczne dokonania jak i bieżące perspektywy branży, jesteśmy przekonani, że ES-SYSTEM jest na dobrej drodze, aby wykorzystać nowe możliwości, jakie stwarza rewolucja technologiczna dla dalszego rozwoju spółki. Kończąc chcielibyśmy podkreślić, że przed nami kolejny rok wyzwań i wytężonej pracy. Mamy jednak nadzieję, że dzięki zaangażowaniu naszych pracowników, wsparciu klientów, inwestorów i akcjonariuszy uda nam się zrealizować zakładane cele strategiczne.

Bogusław Pilszczek
Prezes Zarządu

2. Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej ES-SYSTEM w 2013 roku

Omówienie wyników finansowych

Najważniejsze dane finansowe na dzień 31 grudnia 2013 roku dla Grupy Kapitałowej ES-SYSTEM kształtują się następująco¹:

Przychody netto ze sprzedaży 166,4 mln zł - spadek o 1,7% r./r².

Zysk netto 4,5 mln zł - wzrost o 3,3% r./r.

EBIT 4,7 mln - spadek o 16,4% r./r.

Rentowność operacyjna - 2,8% wobec 3,3% w analogicznym okresie ubiegłego roku

Rentowność sprzedaży netto - 2,7%, wobec 2,6% w analogicznym okresie ubiegłego roku

Stan środków pieniężnych na koniec okresu - 21,5 mln zł

Istotne zdarzenia i czynniki mające wpływ na wyniki finansowe Grupy:

Utrzymanie zbliżonej do 2012 roku rentowności przy utrzymującej się walce konkurencyjnej zarówno w obszarze inwestycji, jak i sprzedaży hurtowej przekładającej się na presję cenową.

Rozwój sprzedaży oświetlenia LED - podwojenie udziału w przychodach w stosunku do roku ubiegłego.

Kontynuacja działań optymalizacyjnych w Grupie, koncentracja kompetencji produkcyjnych.

2.1. Sprawozdanie z dochodów całkowitych - wybrane pozycje

	4Q 2013	4Q 2012	Zmiana	Zmiana %	2013	2012	Zmiana	Zmiana %
Przychody ze sprzedaży	53 431	52 996	435	0,8%	166 417	169 323	(2 906)	-1,7%
Zysk brutto ze sprzedaży	18 126	17 797	329	1,8%	59 421	58 796	625	1,1%
Koszty operacyjne	14 456	14 201	255	1,8%	51 571	53 614	(2 043)	-3,8%
Amortyzacja	1 985	1 898	86	4,6%	8 031	7 708	323	4,2%
EBIT	1 592	4 857	(3 265)	-67,2%	4 679	5 596	(917)	-16,4%
<i>jako % przychodów</i>	<i>3,0%</i>	<i>9,2%</i>	<i>-6,2 p.p.</i>		<i>2,8%</i>	<i>3,3%</i>	<i>-0,5 p.p.</i>	
EBITDA	3 577	6 755	(3 179)	-47,1%	12 710	13 304	(594)	-4,5%
<i>jako % przychodów</i>	<i>6,7%</i>	<i>12,7%</i>	<i>-6,1 p.p.</i>		<i>7,6%</i>	<i>7,9%</i>	<i>-0,2 p.p.</i>	
Zysk brutto	1 556	5 069	(3 513)	-69,3%	4 996	6 119	(1 123)	-18,4%
Zysk netto	1 323	4 085	(2 762)	-67,6%	4 458	4 318	140	3,3%
<i>jako % przychodów</i>	<i>2,5%</i>	<i>7,7%</i>	<i>-5,2 p.p.</i>		<i>2,7%</i>	<i>2,6%</i>	<i>0,1 p.p.</i>	

2.2. Sprawozdanie z sytuacji finansowej

	Struktura			
	2013	2012	2013	2012
Aktywa trwałe	84 670	87 832	45,0%	46,2%

¹ Wszystkie dane (jeżeli nie zostanie wskazane inaczej) obejmują okres styczeń-grudzień 2013 r., zaś porównania mówią o dynamice w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego [2012].

² Po skorygowaniu o premie pieniężne wg zasad opisanych w punkcie 2.6 Przychody ze sprzedaży dla zachowania porównywalności z rokiem 2012 skorygowane przychody netto ze sprzedaży w 2013 wyniosły 169,7 mln - spadek 0,4% rok do roku.

Aktywa obrotowe	103 586	102 478	55,0%	53,8%
Kapitał własny	151 435	149 143	80,4%	78,4%
Zobowiązania i rezerwy krótkoterminowe	27 418	31 827	14,6%	16,7%
Zobowiązania i rezerwy długoterminowe	9 403	9 340	5,0%	4,9%
Suma aktywów	188 255	190 310	100,0%	100,0%

W 2013 roku grupa nie dokonywała znaczących inwestycji, wartość aktywów trwałych w stosunku do początku 2013 roku spadła przeszło 3,1 mln zł. Zanotowany niewielki wzrost aktywów obrotowych o około 1,1 mln zł był wypadkową istotnego zmniejszenia poziomu zapasów 6,1 mln zł, podobnego poziomu należności oraz, co najistotniejsze, wzrostu poziomu środków pieniężnych o 6,9 mln zł. Niższy niż na koniec ubiegłego roku poziom zobowiązań i rezerw krótkoterminowych był wynikiem spadku salda krótkoterminowych zobowiązań handlowych o 6,2 mln zł. Łączna zmiana sumy bilansowej wyniosła nieco ponad 1%.

2.3. Przepływy pieniężne

	2013	2012
Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej	13 813	11 651
Przepływy pieniężne z działalności inwestycyjnej	(4 749)	(7 052)
Przepływy pieniężne z działalności finansowej	(2 144)	(4 670)
Przepływy pieniężne razem	6 920	(71)
Stan środków pieniężnych na koniec okresu	21 559	14 638

Stan środków pieniężnych na koniec okresu wyniósł 21,5 mln zł. Wzrost stanu środków w stosunku do końca 2012 roku został wygenerowany zarówno na podstawowej działalności operacyjnej jak i dzięki mniejszym wydatkom na poziomie inwestycyjnym i finansowym.

2.4. Wybrane wskaźniki finansowe

	2013	2012
Rentowność aktywów (ROA)	2,4%	2,3%
Rentowność kapitałów własnych (ROE)	3,0%	2,9%
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	19,6%	21,6%
Wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych	24,3%	27,6%
Wskaźnik płynności bieżącej	3,8	3,2
Wskaźnik płynności szybkiej	2,7	2,1
Cykl rotacji należności	116,6	111,2
Cykl rotacji zobowiązań	68,2	67,6

Wskaźniki ekonomiczne wskazują na brak zagrożeń dotyczących zdolności Grupy Kapitałowej ES-SYSTEM do generowania zysków i wywiązywania się z podjętych zobowiązań. Wskaźniki rentowności dla 2013 roku wykazują niewielki wzrost w stosunku do analogicznego okresu. Oba wskaźniki zadłużenia wskazują na niskie zaangażowanie zobowiązań (kapitału obcego) w finansowaniu działalności. Spadek zobowiązań wpłynął na obniżenie się wartości obu wskaźników w stosunku do porównywalnego okresu. Wskaźniki płynności podobnie jak w latach ubiegłych kształtują się na poziomie znacząco wyższym niż uważany za bezpieczny, dodatkowo na koniec 2013 roku wartości obydwu wzrosły o ok. 0,6 p.p. Wskaźniki rotacji należności i zobowiązań nieznacznie wzrosły.

Definicje wskaźników finansowych

EBIT - zysk z działalności operacyjnej przed opodatkowaniem i odsetkami.

EBITDA - zysk operacyjny przed opodatkowaniem i odsetkami, powiększony o amortyzację.

Rentowność aktywów (ROA) - stosunek zysku netto spółki do wartości jej aktywów (średni stan w okresie).

Rentowność kapitałów własnych (ROE) - stosunek zysku netto do kapitałów własnych (średni stan w okresie).

Wskaźnik ogólnego zadłużenia - stosunek zobowiązań (długo- i krótkoterminowych) do sumy bilansowej pasywów.

Wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych - stosunek zobowiązań (długo- i krótkoterminowych) do kapitałów własnych.

Wskaźnik płynności bieżącej - stosunek aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych.

Wskaźnik płynności szybkiej - stosunek aktywów obrotowych pomniejszonych o zapasy do zobowiązań krótkoterminowych.

Cykl rotacji należności - stosunek należności krótkoterminowych i rozliczeń międzyokresowych (stan średni z końca i początku okresu) do sprzedaży netto razy liczba dni w okresie (365 dni).

Cykl rotacji zobowiązań - stosunek zobowiązań krótkoterminowych (stan średni z końca i początku okresu) do kosztów działalności operacyjnej³ razy liczba dni w okresie (365 dni).

2.5. Struktura sprzedaży

	4Q 2013	4Q 2012	Zmiana	Zmiana %	2013	2012	Zmiana	Zmiana %
Kraj	39 502	39 993	(491)	-1,2%	130 060	131 907	(1 847)	-1,4%
Udział w sprzedaży ogółem	73,9%	75,5%	-1,5 p.p.		78,2%	77,9%	0,2 p.p.	
Eksport	13 931	13 003	928	7,1%	36 359	37 416	(1 057)	-2,8%
Udział w sprzedaży ogółem	26,1%	24,5%	1,5 p.p.		21,8%	22,1%	-0,2 p.p.	
Przychody ze sprzedaży	53 433	52 996	437	0,8%	166 419	169 323	(2 904)	-1,7%

2.6. Przychody ze sprzedaży

Przychody ze sprzedaży Grupy Kapitałowej w IV kwartale 2013 roku w stosunku do IV kwartału 2012 roku wzrosły o niespełna 1% do poziomu 53,4 mln zł. Wzrost grupa zanotowała dzięki większej o 0,9 mln zł sprzedaży eksportowej, przy jednoczesnym spadku sprzedaży krajowej w stosunku do IV kwartału 2012 roku o 0,5 mln zł. Narastająco w 2013 roku przychody Grupy były mniejsze o niespełna 2% w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego. Większa część zanotowanego spadku przypadła na kraj: 1,8 mln zł z 2,9 mln zł spadku ogółem. Struktura geograficzna sprzedaży pozostała na poziomie zbliżonym do 2012 roku.

W związku ze zmianą sposobu dokumentowania operacji naliczenia premii pieniężnych⁴ dla klientów hurtowych i ujmowania ich w rachunku zysków i strat jako korekty przychodów ze sprzedaży, a nie jak w analogicznym okresie obciążania kosztów sprzedaży należałoby uwzględnić, że w bieżącym roku przychody Grupy zawierają korektę z w/w tytułu na kwotę 3,24 mln zł. Korekta przychodu z tego tytułu w przychodach 2012 roku wyniosła 0,96 mln zł.

³ Z pominięciem pozostałych kosztów.

⁴ Od momentu publikacji Interpretacji Ministra Finansów z dnia 27 listopada 2012 r., PT3/033/10/423/AEW/12/PT-618.

Emitent traktuje wypłacane premie pieniężne należne w zamian za osiągnięcie określonego poziomu obrotów jako rabat po transakcyjny, a nie jako dodatkowe wynagrodzenie, które przed publikacją obciążało koszty sprzedaży.

W IV kwartale br. zysk brutto na sprzedaży wyniósł 18,1 mln zł, co oznacza wzrost o niespełna 2% r./r. Narastająco na koniec roku zysk brutto ze sprzedaży Grupy był wyższy o 0,6 mln zł tj. o ok. 1% od wyniku 2012 roku. Największy wzrost obrotów oraz wyniku brutto na sprzedaży w Grupie Kapitałowej odnotowała Spółka ES-SYSTEM NT Sp. z o.o.

Marża wyrażona w % na sprzedaży ogółem w 2013 roku była wyższa niż w analogicznym okresie 2012 roku.

2.7. Zysk operacyjny

EBIT Grupy w 2013 roku wyniósł 4,6 mln zł co oznacza spadek o 16% r./r. Niższy poziom rocznego wyniku EBIT był spowodowany niewielkim w stosunku do poprzedniego roku wynikiem IV kwartału (spadek o 3,2 mln zł). Grupa wypracowała oszczędności zarówno na poziomie kosztów sprzedaży jak i kosztów ogólnego zarządu. Odpowiednio było to o 0,3 i 1,7 mln zł względem kosztów poniesionych w 2012 roku, tj. odpowiednio o 1% r/r i 7,7% r/r. Najbardziej znaczącą zmianą był spadek kosztów usług obcych z 14,4 mln do 12,6 mln zł.

Koszt wynagrodzeń i świadczeń pracowniczych w grupie kapitałowej ukształtował się na nieco niższym poziomie niż w 2012 roku - spadek o 0,1 mln zł przy łącznym spadku zatrudnienia o 9 etatów.

W związku z utrzymującym się rozwojem technologii LED, spółka ES-SYSTEM NT, specjalizująca się w produkcji elektroniki do opraw LED-owych, zwiększyła zatrudnienie o 4 etaty a tym samym koszty wynagrodzeń i świadczeń o ok. 0,16 mln zł.

W 2012 roku nastąpiła zmiana sposobu ewidencji premii pieniężnych udzielanych kontrahentom co wpływa na interpretację wyników zarówno po stronie przychodów jak i kosztów. W pierwszych 3 kwartałach 2012 roku rabaty obciążały koszt usług obcych a począwszy od 4 kwartału 2012 roku oraz przez cały 2013 rok korygowały one bezpośrednio wartość sprzedaży.

Po uwzględnieniu przesunięcia kosztów premii pieniężnych, koszty sprzedaży (marketingu i dystrybucji) wzrosły rok do roku głównie w obszarze wypłaconych prowizji oraz usług podwykonawczych dotyczących realizowanych projektów oświetleniowych galerii handlowych.

Inną pozycją kosztową odnotowującą wzrost była amortyzacja środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych - łączny wzrost o 0,3 mln zł rok do roku, co wynika w znacznej mierze z nakładów poniesionych na modernizację siedziby głównej spółki Emitenta, jak również w wyniku nakładów poniesionych na wytworzenie narzędzi w spółkach produkcyjnych.

Negatywny wpływ na wynik EBIT miało saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych na łączną kwotę -3,1 mln zł, co stanowiło gorszy wynik niż w 2012 roku o ok. 3,6 mln zł. Na ujemny wynik wpłynęły, między innymi, rezerwy zawiązane w jednej ze spółek zależnych na odprawy dla pracowników w związku ze zwolnieniami towarzyszącymi zmianom w Grupie Kapitałowej, które wraz z usługami outplacementowymi wyniosły 0,75 mln zł. Istotne obciążenie wyniku na pozostałej działalności gospodarczej stanowiły koszty likwidacji towarów i materiałów w wysokości 1,1 mln zł oraz odpisy aktualizujące wartość zapasów w wysokości 0,8 mln zł. Utworzono rezerwę na należności zagrożone w wysokości ok. 0,4 mln zł. Do pozostałych obciążeń należą rezerwy na naprawy gwarancyjne oraz nominalnie największe rezerwy (wzrost z 3,96 do 4,10 ml zł) na świadczenia emerytalno-rentowe. Zwiększeniu uległ również poziom rezerwy na niewykorzystane urlopy (z 1,16 do 1,25 mln zł).

Działalność finansowa w 2013 roku przyniosła poprawę zysku brutto o 0,3 mln zł wobec 0,5 mln zł w okresie porównawczym. Grupa wygenerowała niższe przychody odsetkowe. Zysk brutto w 2013 roku wyniósł niemal 5 mln zł i był niższy od zanotowanego w 2012 roku o 1,1 mln zł, tj. o ok. 18%.

2.8. Zysk netto

W IV kwartale 2013 roku Grupa zanotowała zysk netto w wysokości 1,32 mln zł, podczas gdy w całym 2013 roku 4,45 mln zł, tj. o nieco ponad 3% więcej niż w 2012 roku.

W 2013 roku nastąpiło wyraźne obniżenie efektywnej stopy podatku dochodowego. Było to możliwe dzięki osiągnięciu przez spółki zależne znaczących zysków, zwłaszcza przez spółkę działającą na terenie specjalnej strefy ekonomicznej, której działalność podlega zwolnieniu z podatku dochodowego.

2.9. Istotne zdarzenia i czynniki mające wpływ na wyniki finansowe

2.9.1. Czynniki występujące na rynku krajowym.

Według wstępnych danych GUS w 2013 roku produkcja budowlano-montażowa ogółem zrealizowana na terenie kraju przez przedsiębiorstwa budowlane była niższa niż przed rokiem o ok. 12%

Dynamika produkcji budowlanej, w wielu grupach obiektów będących obszarem działalności ES-SYSTEM, zanotowała spadki. Dotyczy to głównie: budowli sportowych i rekreacyjnych (-55% r/r), budownictwa drogowego (-30,9% r/r), biurowego (-9,7%), użyteczności publicznej (-6,1%), budynków handlowo-usługowych (-1,5% r/r). Wzrosty zanotowały obiekty kolejowe (+3,6% r/r), budynki przemysłowe i magazynowe (+7,7% r/r).

Według wstępnych szacunków dynamika wartości dodanej w budownictwie za cały 2013 rok była ujemna i wyniosła -9%.

Koniunktura w budownictwie przełożyła się na kondycję branży elektrotechnicznej, a co za tym idzie i oświetleniowej. Produkcja urządzeń elektrycznych zwiększyła się o 8,2%. Jest to dynamika nieznacznie większa niż w 2012 roku, kiedy wyniosła ona 6,2%. Całość branży oświetleniowej, według szacunków ES-SYSTEM, pozostała na poziomie 2012 roku.

Wartość produkcji budowlano-montażowej zrealizowanej w grudniu 2013 roku wyniosła 9,9 mld zł i była wyższa o 5,8% w stosunku do grudnia 2012 roku oraz o 21,5% wyższa w porównaniu do listopada 2013 roku. Nieznaczne wzrosty, w grudniu 2013 roku, miały miejsce w obszarach firm zajmujących się wznoszeniem budynków (+1%), robotami specjalistycznymi (+3,7%) a największe w obszarze robót inżynierskich, które nie są głównym segmentem działalności firmy.

Według danych dla rynku hurtowego sprzedaż sprzętu elektrotechnicznego (w tym oświetleniowego) zrealizowana w IV kwartale 2013 roku poprzez czołowe hurtownie wzrosła – w porównaniu z IV kwartałem 2012 roku – o około 6,5%. W całym 2013 roku sprzedaż spadła o prawie 3% w porównaniu z 2012 rokiem.

Sprzedaż krajowa

W IV kwartale 2013 roku Emitent zakończył realizację dużych obiektów, których finalizacja przesunęła się z wcześniejszych kwartałów 2013 roku, jak Termy Cieplickie (park rekreacji wodnej) w Jeleniej Górze, rozbudowa zakładu Colgate w Świdnicy, apartamenty Dębowe Tarasy w Katowicach, Łódzka Fabryka Sztuki, Galeria Bronowicka w Krakowie, Szpital w Białej Podlaskiej, modernizacja Galerii Handlowych Focus Mall w Piotrkowie Trybunalskim, Bydgoszczy, Rybniku i Zielonej Górze.

Segmenty działalności

W oświetleniu architektonicznym w 2013 roku nastąpił minimalny spadek sprzedaży o 3,1%, spowodowany przesunięciami realizacji inwestycji z 2013 roku na 2014 rok.

W oświetleniu przemysłowym sprzedaż utrzymana została na podobnym poziomie (wzrost o 1,1%).

Największy spadek nastąpił w sprzedaży oświetlenia zewnętrznego o 12,1%, co jest spowodowane przesunięciami modernizacji oświetlenia ulicznego finansowanego z programu NFOŚ SOWA.

Zgodnie z założeniami wzrosła sprzedaż oświetlenia awaryjnego. Jest to efektem ciągłego wdrażania atrakcyjnych wzorniczo, technicznie oraz cenowo rozwiązań oraz stałego powiększania palety opraw posiadających wymagane dopuszczenia. W tym segmencie najbardziej jest widoczny wzrost rozwiązań w technologii LED - prawie trzykrotny. Obecnie prawie 2/3 opraw awaryjnych jest sprzedawanych w wykonaniu LED. To przekłada się również na wzrost całkowitej sprzedaży systemów oświetlenia awaryjnego, który w 2013 roku był wyższy o ponad 26% w porównaniu z 2012 rokiem.

Oświetlenie LED

Zgodnie ze strategią wystąpił bardzo duży wzrost sprzedaży sprzętu oświetleniowego w technologii LED.

W całym 2013 roku, w kraju sprzedaż ta stanowiła 14,9% (wobec 7,6% w 2012 roku). Jest to wynikiem nowych wdrożeń oraz ciągłego rozwoju oferty zaawansowanych technologicznie rozwiązań. Należy podkreślić, że udział rozwiązań LED w sprzedaży krajowej rósł z każdym kwartałem o 1-2 p.p.

Perspektywy rynku krajowego

ES-SYSTEM będzie kontynuować wdrażanie nowych rozwiązań w technologii LED. Oczekiwany jest dalszy wzrost sprzedaży opraw w technologii LED w innych produktach - downlighty, plafonier, linie świetlne,

naświetlacze szynowe. Oczekuje się, że w 2014 roku tempo wzrostu udziału oświetlenia LED w całkowitym obrocie krajowym utrzyma się na dotychczasowym poziomie.

Poszukiwanie rozwiązań energooszczędnych pozwala na aktywność w stale rozwijających się segmentach rynku, na których ES-SYSTEM ma od lat silną pozycję, takich jak centra handlowe i obiekty biurowe. Dotyczy to zarówno obiektów nowo budowanych jak również modernizujących się. W wielu obiektach następuje przejście z technologii źródeł wydawczych na rozwiązania LED. Należy podkreślić, że ES-SYSTEM ma na swoim koncie duże obiekty oświetlone w całości lub w dużej części w technologii LED. Przykładem mogą tu być modernizacje Galerii Handlowych Focus Mall w Piotrkowie Trybunalskim, Bydgoszczy, Rybniku i Zielonej Górze, czy Galerii Aura Centrum w Olsztynie.

Zgodnie z przyjętą strategią zwiększony będzie nacisk na oferowanie wyrafinowanych technicznie rozwiązań oświetleniowych wzbogaconych o elementy sterowania - oświetleniem zewnętrznym i wewnętrznym.

Trwają prace nad pozyskaniem nowych klientów w segmentach posiadających potencjał do zwiększenia udziału w rynku, tj. sklepy wielkopowierzchniowe, sklepy sieciowe, w przemyśle i służbie zdrowia.

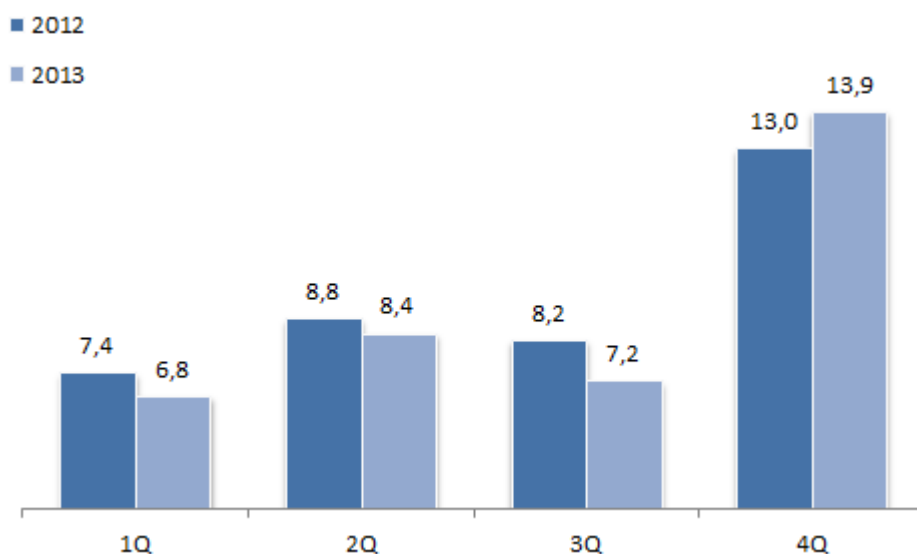
Kontynuowana będzie współpraca z dystrybucją - sieciami hurtowymi i grupami zakupowymi.

2.9.2. Czynniki występujące na rynku eksportowym

Sprzedaż eksportowa

W IV kwartale 2013 roku Grupa Kapitałowa ES-SYSTEM osiągnęła sprzedaż eksportową na poziomie 13,9 mln zł., tj. 7,1% wyższą r/r. Pomimo tak dużej sprzedaży w IV kw. 2013 roku wynik całego 2013 roku w eksporcie był niższy od zrealizowanego w 2012 roku o 1,06 mln zł, tj. o 2,8%. Głównym powodem była zmiana organizacji eksportu. Nowa struktura funkcjonuje już kilka miesięcy i sądząc po wzroście wartości zamówień i ofert w końcowym stadium przetargów, okazała się dobrym rozwiązaniem.

Sprzedaż eksportowa Grupy ES-SYSTEM w latach 2012 i 2013

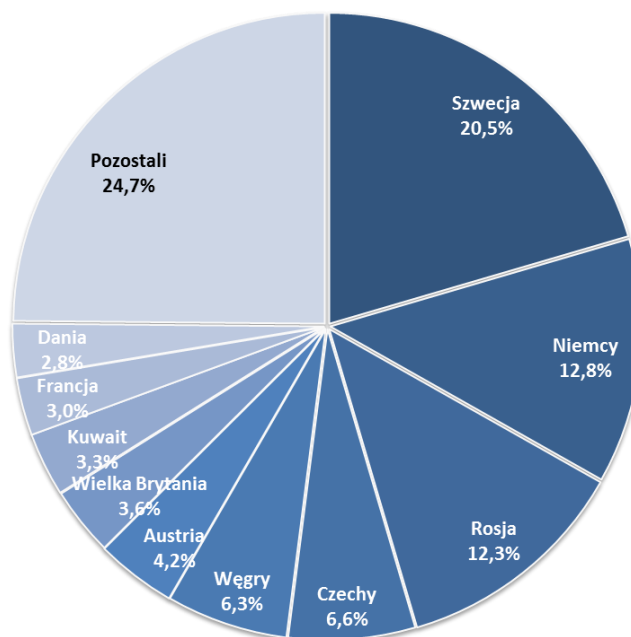


Największy wzrost udziału sprzedaży r/r zanotowały Niemcy, Węgry, Kuwejt i Ukraina

W Europie Wschodniej zrealizowane zostały wszystkie kluczowe założenia na 2013 rok. Potwierdziły się obserwacje z targów Interlight Moscow 2013, dotyczące kluczowych kierunków rozwoju rynku w zakresie opraw przemysłowych, ulicznych i właśnie takie rozwiązania w technologii LED zostały przygotowane, co powinno przełożyć się na sprzedaż w regionie, w 2014 roku.

W Regionie Południe zrealizowane zostały wszystkie planowane projekty w 3 i 4 kwartale 2013 roku. Zainicjowana została współpraca z nowymi strategicznymi klientami na Słowacji i w Czechach.

Struktura geograficzna sprzedaży eksportowej Grupy ES-SYSTEM w 2013 roku



Oświetlenie LED

W 2013 roku nastąpił wzrost udziału sprzedaży opraw na bazie LED do 15,9% z 9,3% w 2012 roku.

Kraje, w których spółka realizuje najwięcej projektów opartych o technologię LED to Szwecja, Niemcy, Austria, Czechy, Holandia.

Perspektywy rynku eksportowego

Po bardzo wysokiej sprzedaży w ostatnim kwartale 2013 roku spodziewać się należy nieznacznego zmniejszenia sprzedaży eksportowej w I kwartale 2014 roku. Zgodne jest to z naturalnymi trendami sezonowymi w realizacji inwestycji. Stale rośnie natomiast ilość wysłanych ofert i wartość projektów, gdzie w specyfikacji technicznej zapisane są produkty ES-SYSTEM. Stanowi to dobry prognostyk na 2014 rok.

Nowa organizacja Działu Eksportu i towarzyszące jej wzmocnienie zespołu oraz poszerzenie asortymentu oferowanych produktów o najnowsze rozwiązania technologiczne to podstawowe elementy służące realizacji przyjętej strategii wzrostu. Są one wzmocnione przez nowe narzędzia marketingowe (strona www, nowy katalog główny, nowa aplikacja LED na IPAD-a), których pełna oferta zostanie zaprezentowana na targach L&B 2014 we Frankfurcie.

W Regionie Wschód kluczowym rynkiem pozostaje Rosja gdzie realizowane będą projekty centrów logistycznych. W tym segmencie na 2014 rok planowane jest oświetlenie 100 000 m² powierzchni magazynowej oprawami świetlówkowymi i LED, także sieci sklepów spożywczych oprawami liniowymi. W planie są także obiekty biurowe w Moskwie, Petersburgu i Kazaniu.

Zdecydowane ożywienie można zaobserwować na Litwie, Łotwie i w Estonii, gdzie ES-SYSTEM bierze udział w wielu projektach oświetlenia obiektów sportowych, biurowych i edukacyjnych.

Po bardzo udanym roku na Ukrainie, sytuacja zewnętrzna zmusza do ograniczenia aktywności na tym rynku.

Z wagi na zawirowania polityczne za wschodnią granicą, w szczególności w handlu z Ukrainą i z Rosją, Grupa wykazuje szczególną dbałość o minimalizowanie ryzyka braku płatności, w tym poprzez ubezpieczanie transakcji handlowych w KUKA S.A.

W Regionie Południe, w związku ze zwiększeniem popytu na lokale użytkowe o wysokim standardzie w Czechach, Słowacji i Rumunii, a tym samym w związku z dynamicznym rozwojem budownictwa, wzrasta zapotrzebowanie na oświetlenie LED o wysokiej jakości. Zaplanowane zostały cztery prestiżowe projekty oświetlenia przemysłowego w Czechach i na Słowacji o dużej skali, tj. kilka tysięcy sztuk opraw LED.

3. Pozostałe wydarzenia i czynniki wpływające na wyniki finansowe

26 marca 2013 roku Zarząd ES-SYSTEM S.A. poinformował, iż na posiedzeniu Rady Nadzorczej ES-SYSTEM S.A. wystąpił z wnioskiem w sprawie podziału zysku za 2012 rok.

Zarząd ES-SYSTEM S.A. zawnioskował o przeznaczenie zysku wypracowanego przez Spółkę w roku obrotowym 2012, w wysokości 3 866 663,07 zł na:

Kapitał zapasowy: 1 723 481,22 zł

Wypłatę dywidendy: 2 143 181,85 zł

- liczba akcji uczestniczących w podziale dywidendy: 42 863 637
- wartość dywidendy przypadająca na każdą akcję: 0,05 zł
- dzień dywidendy: 1 lipca 2013 roku
- termin wypłaty dywidendy: 15 lipca 2013 roku

Rada Nadzorcza ES-SYSTEM S.A. na posiedzeniu dnia 26 marca 2013 roku pozytywnie zaopiniowała wniosek Zarządu. Ostateczną decyzję dotyczącą podziału zysku ES-SYSTEM S.A. za rok obrotowy 2012 podjęło Zwyczajne Walne Zgromadzenie ES-SYSTEM S.A. w dniu 22 maja 2013 roku.

24 kwietnia 2013 roku Zarząd ES-SYSTEM S.A. poinformował o zwołaniu na dzień 22 maja 2013 roku Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy ES-SYSTEM S.A. podając równocześnie do publicznej wiadomości treść projektów uchwał, które mają być przedmiotem obrad ZWZA.

24 kwietnia 2013 roku spółka poinformowała, że 24 kwietnia otrzymała zawiadomienie osoby zarządzającej o rezygnacji z pełnienia funkcji z dniem odbycia Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy to jest 22 maja 2013 roku. Zawiadomienie zostało złożone przez Leszka Ciupińskiego pełniącego funkcję Wiceprezesa Zarządu d/s Finansowych. Pan Leszek Ciupiński uzasadnił swoją decyzję zamiarem kandydowania do Rady Nadzorczej na najbliższym WZA.

8 maja 2013 roku Zarząd ES-SYSTEM S.A. poinformował, że na mocy uchwały Rady Nadzorczej ES-SYSTEM S.A., Grant Thornton Frąckowiak Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Spółka Komandytowa, z siedzibą w Poznaniu, ul. Abpa Antoniego Baraniaka 88 E, wpisana na listę Krajowej Rady Biegłych Rewidentów pod numerem ewidencyjnym 3654, została wybrana w celu wykonania przeglądu półrocznych i zbadania rocznych sprawozdań finansowych dla wszystkich spółek Grupy Kapitałowej ES-SYSTEM za 2013 rok oraz sprawozdania skonsolidowanego za 2013 rok.

22 maja 2013 roku Zarząd ES-SYSTEM S.A. poinformował, że dnia 22 maja 2013 roku Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy podjęło uchwałę o zatwierdzeniu sprawozdania finansowego Emitenta i sprawozdania skonsolidowanego za 2012 rok oraz uchwałę w sprawie przeznaczenia zysku za 2012 rok zgodnie z wnioskiem Zarządu i pozytywną opinią Rady Nadzorczej.

22 maja 2013 roku Zarząd ES-SYSTEM S.A. poinformował, że Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy, odbyte w dniu 22 maja 2013 roku, powołało na członków Rady Nadzorczej VI kadencji:

- Pana Bogusława Pilszczka na Członka RN,
- Pana Leszka Ciupińskiego na Członka RN.

Zgodnie z wnioskiem Zarządu i pozytywną opinią Rady Nadzorczej z dnia 26 marca 2013 roku oraz Uchwałą WZA z dnia 22 maja 2013 roku w dniu 15 lipca 2013 roku dokonana została wypłata dywidendy za 2012 rok w kwocie 2 143 181,85 zł.

27 września 2013 roku spółka poinformowała, że 27 września otrzymała zawiadomienie osoby zarządzającej o rezygnacji z pełnienia funkcji z dniem złożenia zawiadomienia. Zawiadomienie zostało złożone przez p. Romualda Wojtkowiaka pełniącego funkcję Prezesa Zarządu. Pan Wojtkowiak uzasadnił swoją decyzję względami natury osobistej.

2 października 2013 roku rezygnację z funkcji Członka Rady Nadzorczej ES-SYSTEM S.A. złożył p. Bogusław Pilszczek. Tego samego dnia Rada Nadzorcza Spółki powołała p. Pilszczka na stanowisko Prezesa Zarządu ES-SYSTEM S.A. z dniem 3 października 2013 roku.

2 października 2013 roku Rada Nadzorcza Spółki powołała p. Mikołaja Wierzbickiego na stanowisko Wiceprezesa ds. Ekonomicznych

4 listopada 2013 roku Zarząd ES-SYSTEM S.A. podjął decyzję o zamiarze połączenia spółki ES-SYSTEM Wilkasy Sp. z o.o., z siedzibą w Wilkasach (Spółka Przejmująca, ESW) ze spółką ES-SYSTEM Rzeszów Sp. z o.o. z siedzibą w Rzeszowie (Spółka Przejmowana, ESR), a w ślad za tym podjął uchwałę w sprawie wystąpienia do Rady Nadzorczej z wnioskiem o wyrażenie zgody na rozporządzenie prawem o wartości przekraczającej 500 000 zł, to jest na przeprowadzenie ww. procesu połączenia.

6 listopada 2013 roku Rada Nadzorcza wyraziła zgodę na rozporządzenie przez Zarząd prawem o wartości przekraczającej 500 000 zł, to jest na przeprowadzenie procesu połączenia ES-SYSTEM Wilkasy Sp. z o.o. z ES-SYSTEM Rzeszów Sp. z o.o.

3 grudnia 2013 roku Spółka otrzymała zawiadomienie od Augusta Investments s.a r.l. z siedzibą w Luksemburgu o bezpośrednim zbyciu akcji Emitenta oraz o pośrednim zbyciu akcji - w ramach tej transakcji - przez p. Bożenę Ciupińską.

Przed transakcją Augusta Investments s.a r.l. posiadała 12 125 355 akcji Emitenta co stanowiło 28,29% kapitału zakładowego i 28,29% udziału w ogólnej liczbie głosów na WZA Emitenta. Zbycie akcji nastąpiło w dniu 28 listopada 2013 r.

Po realizacji transakcji Augusta Investments s.a r.l. nie posiada akcji ES-SYSTEM S.A.

Po transakcji p. Bożena Ciupińska posiada bezpośrednio 12 125 355 akcji ES-SYSTEM S.A., co stanowi 28,29% udziału w kapitale zakładowym Emitenta i 28,29% udziału w ogólnej liczbie głosów na WZA Emitenta.

Pośrednie zbycie akcji i bezpośrednie nabycie akcji przez p. Bożenę Ciupińską nastąpiło dn. 28 listopada 2013 roku.

4. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju Grupy Kapitałowej, perspektywy rozwoju działalności w okresie następnego roku, z uwzględnieniem elementów strategii rynkowej. Charakterystyka polityki w zakresie kierunków rozwoju Grupy Kapitałowej.

Otoczenie i tendencje rynkowe

Rynek krajowy

Według wstępnych wyników badań GUS⁵, produkcja sprzedana przemysłu w cenach stałych była w 2013 roku o 6,6% wyższa (spadek 9,6% rok wcześniej) w stosunku do roku poprzedniego. Po eliminacji czynników sezonowych wzrost wyniósł 5,2%.⁶ Koniec 2013 roku przyniósł sygnały ożywienia koniunktury, w większości obszarów, w tym w popycie, choć skala oczekiwanych zmian nie jest znacząca. Poprawił się popyt, co przeniosło się na niewielki wzrost stopnia wykorzystania mocy produkcyjnych i zmniejszenie poziomu zapasów. Rynek oczekuje dalszych wzrostów w I kwartale 2014 roku, których siła jest oceniana na podobnym poziomie jak zaobserwowano w realizacji w 2010 roku. Stopniowo wzrasta rentowność sprzedaży, znacznie mocniej w grupie firm eksportowych, niż sprzedających tylko na rynku krajowym. Jest to bardziej związane z optymalizacją struktury i poziomu ponoszonych kosztów niż ze zmianami kursu złotego. Równocześnie znajduje to odzwierciedlenie w poprawie wyniku z działalności ogółem. W zakresie poziomu i skali oczekiwanego eksportu utrzymują się prognozy na obecnym stosunkowo niskim poziomie. Nie przewiduje się znaczącego wzrostu ilości i wartości umów eksportowych. Rośnie ekspansywnie ilość obsługiwanych w dostawach rynków ale przy podobnym w skali obrocie. Analiza obszaru zatrudnienia pokazała, że niedoszło do zmiany. Odsetek firm planujących redukcję lub zwiększenie zatrudnienia pozostał na tym samym poziomie. Brak sezonowej tendencji spadku z początkiem roku 2014. Oczekiwany jest wzrost zatrudnienia w handlu. Pozostanie to bez wpływu na średni poziom płac, który jest mocno skorelowany z powolnym wzrostem gospodarczym oraz niską presją na wzrost płac. Nakłady na inwestycje w 2014 roku powinny nadal rosnąć, choć ich siłą napędową nie będzie rozpoczynanie nowych projektów, tylko lepsze wykorzystanie inwestycji zwiększających potencjał wytwórczy, prowadzonych przez duże podmioty. Nie oczekuje się znaczącego wzrostu wykorzystania kredytu jako źródła finansowania inwestycji, pomimo jego dużej dostępności i niskiego oprocentowania. Płynność rynku pozostaje dobra, z tendencją do poprawy w zakresie zdolności do regulowania zobowiązań, bariery w zatorach płatniczych pozostają te same i głównie dotyczą rynku budowlanego, gdzie pogorszył się wskaźnik zdolności do terminowego regulowania spłaty zadłużenia. Optymalizacja kosztów działalności, w tym kosztów pracy ustabilizowała wskaźnik cen produkcji. Równocześnie przedsiębiorstwa nie oczekują wzrostu inflacji na rynku konsumenckim. Podnoszenie konkurencyjności bezpośrednio przenosi się na niskie tempo wzrostu, co zamyka cykl zależności.

Pozostałe rynki

Ogólne oczekiwania oraz oceny sytuacji gospodarczej w Europie pokazują poprawę nastrojów i wyników. W perspektywie długoterminowej dalszy rozwój Grupy będzie uzależniony od szeregu czynników, w tym również czynników makroekonomicznych wpływających na rynek oświetleniowy. Należą do nich:

➤ zawirowania finansowe i europejski kryzys zadłużenia (znaczenie tego czynnika jest malejące), wpływające na globalny i regionalny wzrost gospodarczy, a przez to na liczbę nowych inwestycji i w konsekwencji na rynek oświetleniowy

⁵ GUS, Warszawa, 21.01.2014, *Dynamika produkcji przemysłowej i budowlano - montażowej w grudniu 2013 r.*

⁶ NBP, Nr 01/14 (styczeń 2014 r.) *Szybki Monitoring NBP Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w IV kw. 2013 r. oraz prognoz na I kw. 2014 r.*

• coraz bardziej rygorystyczne regulacje prawne dotyczące efektywności energetycznej, co wpływa na portfolio przyszłych produktów oświetleniowych i upowszechnienie energooszczędnych źródeł światła

• przewidywane upowszechnienie energooszczędnych źródeł światła jako rozwiązania pomocnego w ograniczeniu skutków luki energetycznej

Nowym czynnikiem, którego końcowy skutek dziś trudno jeszcze określić, jest wpływ sytuacji politycznej Ukrainy na koniunkturę gospodarczą Europy, w kontekście wzajemnych powiązań gospodarczych.

ES-SYSTEM jest firmą innowacyjną, posiadającą dobrą kondycję finansową oraz wykazującą wysokie bezpieczeństwo finansowe. Czynniki te - w ocenie Zarządu - będą kluczowymi dla stabilnego rozwoju w kolejnych okresach oraz realizacji przyjętych założeń.

Zgodnie z założeniami Grupa w 2013 roku utrzymała wyniki na zbliżonym poziomie do roku 2012. Wyraźny impuls wzrostu sprzedaży Grupy ES-SYSTEM powinien nastąpić w latach 2014-2015. Zgodnie z przyjętą strategią na koniec 2015 roku Grupa zamierza osiągnąć 25% udział w krajowym rynku profesjonalnego oświetlenia. Równocześnie Zarząd planuje wzrost udziału sprzedaży eksportowej w strukturze sprzedaży Grupy do 41% na koniec 2015 roku. Na koniec 2015 roku sprzedaż oświetlenia standardowego będzie stanowiła 55% sprzedaży Grupy, 30% będą stanowiły rozwiązania LED, a pozostałe 15% elektronika i serwis.

W ramach realizacji strategii w 2013 roku Zarząd skupił się na:

- programie restrukturyzacji zakładów produkcyjnych
- realizacji programu obniżki kosztów i poprawy rentowności w całej Grupie Kapitałowej
- kontynuacji optymalizacji łańcucha dostaw i uporządkowaniu procesu zakupów (centralizacja zakupów i optymalizacja kosztowa)
- poprawie i intensyfikacji działań marketingowych
- intensyfikacji działań w eksporcie – rozwój aktywności w nowej strukturze organizacyjnej i skupienie się na wybranych wiodących rynkach. Ze względu na zawirowania polityczne w Europie Wschodniej, trudno jest przewidzieć ich wpływ na udział eksportu w strukturze sprzedaży Grupy w 2014 r., a przez to i na realizację przyjętych założeń.
- zwiększeniu asortymentu nowych opraw LED - wzrost udziału LED w sprzedaży: do 15% w 2013 roku w porównaniu do 8% w 2012 roku

5. Pozostałe informacje

Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń, z określeniem, w jakim stopniu Grupa Emitenta jest na nie narażona.

Czynniki zewnętrzne

Ryzyko związane z sytuacją społeczno-ekonomiczną w Polsce i Europie.

Przychody Grupy ES-SYSTEM pochodzą z działalności na rynku dóbr inwestycyjnych w kraju i za granicą, stąd też jej wyniki finansowe uzależnione są od czynników związanych z sytuacją makroekonomiczną Polski i wybranych rynków zagranicznych, a w szczególności od:

- koniunktury gospodarczej,
- poziomu inwestycji prywatnych krajowych i zagranicznych,
- poziomu nakładów budżetowych na inwestycje,
- udogodnień podatkowych dla przedsiębiorców,
- efektywnego wykorzystania funduszy unijnych,
- rządowego planu aktywizacji gospodarczej Polski B.

Negatywne zmiany w sytuacji makroekonomicznej mogą generować ryzyko dla prowadzonej przez Grupę działalności gospodarczej i tym samym wpływać na jej wyniki finansowe w przyszłości. Negatywne zmiany w sytuacji makroekonomicznej mogą generować ryzyko dla prowadzonej przez Grupę Emitenta działalności

gospodarczej i tym samym wpływać na jego wyniki finansowe w przyszłości. Wzrost nakładów inwestycyjnych na infrastrukturę wspierany przez napływ unijnych środków pomocowych może spowodować wzrost popytu na produkty oferowane przez Grupę Emitenta i tym samym zmniejszać ryzyko związane z sytuacją społeczno-ekonomiczną i jego wpływ na wyniki finansowe osiągnięte przez ES-SYSTEM w przyszłości.

Ryzyko związane z rynkiem, na którym działa Grupa Emitenta.

Branża sprzętu oświetleniowego, w której działa Grupa Emitenta jest silnie uzależniona od koniunktury gospodarczej, a w szczególności koniunktury w budownictwie w Polsce i Europie. Czynniki takie jak: tempo wzrostu gospodarki, nakłady inwestycyjne mają znaczący wpływ na poziom inwestycji w sektorze dóbr inwestycyjnych, co przekłada się na sytuację finansową Grupy Emitenta. Niższe tempo wzrostu gospodarczego, niższe nakłady inwestycyjne, wyższy poziom podatków oraz wyższe stopy procentowe mogą negatywnie wpłynąć na poziom inwestycji w sektorze dóbr inwestycyjnych w Polsce i Europie, a tym samym na działalność, wyniki oraz sytuację finansową i perspektywy rozwoju Grupy Emitenta. Podobnie jak w Polsce, również na innych rynkach działania Grupy ES-SYSTEM, branża oświetleniowa w znaczący sposób związana jest z sytuacją ekonomiczną gospodarki danego regionu. Negatywne zmiany w zakresie wzrostu gospodarczego mogą ograniczyć potencjalne możliwości rozwoju działalności Grupy Emitenta na tych rynkach.

Ryzyko związane z konkurencją ze strony innych podmiotów.

Na wyniki finansowe osiągnięte przez Grupę Emitenta może mieć wpływ obniżanie cen oferowanych usług przez firmy konkurencyjne. Strategia działania Grupy Emitenta koncentruje się na wzmacnianiu pozycji rynkowej i powiększaniu przewagi konkurencyjnej poprzez wysoką jakość produktów, oferowanie kompleksowych rozwiązań, elastyczność oferty, poszerzanie posiadanych i budowanie nowych kompetencji, stosowanie zaawansowanych technologii, a w przyszłości kontynuację oferowania nowych, własnych rozwiązań technicznych.

Obecnie w Polsce działają niemal wszystkie znaczące europejskie firmy oświetleniowe, co wpływa na zaostrzenie konkurencji, w szczególności, na rynku opraw oświetleniowych i lamp. Należy zauważyć, iż coraz większe znaczenie w wyborze oferty odgrywa cena, co skutkuje spadkiem marż dla podmiotów z branży. Konsolidacja i koncentracja kapitałowa firm konkurencyjnych w sektorze może spowodować dalszy spadek marż, co w efekcie może wpłynąć na wyniki finansowe lub perspektywy rozwoju Grupy Emitenta.

Czynniki wewnętrzne.

Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży.

Całą wartość przychodów ze sprzedaży Grupa Emitenta generuje na rynku sprzętu oświetleniowego, na którym występuje charakterystyczna dla całej branży sezonowość sprzedaży. Większość prac wykończeniowych, w budowanych i remontowanych obiektach, inwestorzy prowadzą w sezonie jesienno-zimowym. W związku z powyższym przychody ze sprzedaży Grupy Emitenta są zwykle najniższe w pierwszym kwartale, a zdecydowany ich wzrost następuje w drugim półroczu.

Grupa Emitenta jest organizacyjnie i funkcjonalnie przygotowana do funkcjonowania w tych warunkach. Dynamiczne systemy wynagrodzeń, sezonowość zatrudnienia, odpowiednia gospodarka mocami produkcyjnymi i zapasami półproduktów i produktów, pozwalają na łagodzenie skutków sezonowości rynków zbytu. Wzrost eksportu i kierowanie dostaw w różne regiony świata o różnych cyklach sezonowości lub jej braku także powinien niwelować wpływ tego zjawiska.

Ryzyko związane z działalnością firm konkurencyjnych z Dalekiego Wschodu.

Producenci azjatyccy, głównie z Dalekiego Wschodu nieustannie stanowią konkurencję na rynku na jakim operuje grupa ES-SYSTEM. Cechą charakterystyczną ich wyrobów jest niższa cena i w wielu przypadkach niższa jakość oraz krótszy okres użytkowania. Coraz częściej jednak pojawiają się wyroby o dobrej i bardzo dobrej jakości.

Dla zmniejszenia tego ryzyka Grupa Emitenta stale rozwija nowoczesne i zaawansowane technologicznie produkty, skupiając swoją aktywność w innych segmentach rynku. Równolegle prowadzone są prace nad wybranymi kluczowymi produktami realizowanymi w długich seriach, których optymalizacja konstrukcji i metod produkcji oraz zastosowane parametry energetyczne pozwalają na konkurowanie z tanimi produktami z Dalekiego Wschodu.

Ryzyko związane z toczącymi się postępowaniami procesowymi o dużym znaczeniu.

Do czynników ryzyka związanych z prowadzonymi postępowaniami sądowymi należy zaliczyć jedynie postępowanie z powództwa Beghelli S.p.A. przeciwko ES-SYSTEM S.A., toczące się przed Sądem w Bolonii

(Włochy) – Wydziałem ds. własności przemysłowej i intelektualnej. Wartość przedmiotu sporu została oznaczona przez powoda na kwotę min. 10 mln EUR albo więcej, albo mniej w zależności od uznania sądu. W pozwie Beghelli S.p.A. zarzucił Emitentowi naruszenie zakazu działalności konkurencyjnej, przewidzianego w łączącej strony do dnia 20 marca 2005 roku umowie dystrybucyjnej, a także naruszenie zasad uczciwej konkurencji oraz praw ochronnych do swych znaków towarowych. Emitent kwestionuje powyższe roszczenie w całości, podnosząc zarówno zarzuty proceduralne, jak i merytoryczne, w tym zarzut braku naruszenia praw do znaków towarowych i braku naruszenia zobowiązań umownych, a w wypadku uwzględnienia roszczeń powoda - zarzut niewłaściwego oznaczenia wysokości odszkodowania.

Zarząd Emitenta na podstawie oceny wspólnej pierwotnie Kancelarii Prawnej Studio Professionale Associato a Baker & McKenzie a obecnie adwokat Maury Alessandri (działającej wcześniej w ramach wspomnianej kancelarii) i własnej uważa, że zarzuty Beghelli S.p.A. są całkowicie bezpodstawne i będzie dążył do uzyskania oddalenia roszczeń. Niezależnie od powyższego nawet przy założeniu, że istnieje potencjalne ryzyko uznania przez sąd twierdzeń powoda za prawdziwe kwota roszczenia wskazana w pozwie nie znajduje w ocenie emitenta żadnego uzasadnienia i została wskazana na takim poziomie jedynie dla wywołania efektu. Zarząd ocenia, że całość domniemyanych roszczeń, gdyby pomimo to została zaakceptowana przez sąd wyniesie nie więcej niż 200 - 300 tysięcy EUR. Emitent złożył we właściwym sądzie odpowiedź na wyżej opisany pozew, podnosząc wszystkie powyższe oraz inne zarzuty oraz popierając przez cały okres postępowania takie właśnie stanowisko i wnioskując o przeprowadzenie dowodów mających to stanowisko uzasadnić.

Oświadczenie o stosowaniu ładu korporacyjnego.

Informacja w załączniku nr 3 do raportu rocznego.

Informacje o podstawowych produktach, towarach lub usługach wraz z ich określeniem wartościowym i ilościowym oraz udziałem poszczególnych produktów, towarów i usług (jeżeli są istotne) albo ich grup w sprzedaży Grupy Emitenta ogółem, a także zmianach w tym zakresie w danym roku obrotowym.

Struktura asortymentowa przychodów ze sprzedaży w tys. zł

	2013	2012	2011
Przychody ze sprzedaży	166 419	169 323	169 661
Oświetlenie architektoniczne	76 184	78 586	77 834
Oświetlenie przemysłowe	35 296	34 899	34 499
Oświetlenie zewnętrzne	25 913	29 469	26 941
Akcesoria różne	21 358	21 120	22 624
Przychody ze sprzedaży usług	7 668	5 249	7 763

Segmentacja przychodów ze sprzedaży wg głównych kanałów dystrybucji w tys. zł

	4Q 2013	4Q 2012	Zmiana	2013	2012	Zmiana
Odbiorcy hurtowi	16 963	15 191	1 772	59 336	59 905	(569)
Udział w sprzedaży ogółem	31,7%	28,7%	3,1 p.p.	35,7%	35,4%	0,3 p.p.
Odbiorcy inwestycyjni i wykonawcy	36 470	37 805	(1 335)	107 083	109 418	(2 335)
Udział w sprzedaży ogółem	68,3%	71,3%	-3,1 p.p.	64,3%	64,6%	-0,3 p.p.
Przychody ze sprzedaży	53 433	52 996	437	166 419	169 323	(2 904)

Struktura rzeczowa przychodów ze sprzedaży w tys. zł

	2013	2012	2011
Przychody ze sprzedaży	166 419	169 323	169 661
Produktów	130 430	132 918	129 532
Usług	7 668	5 249	7 763
Towarów i materiałów	28 321	31 156	32 366

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

Dominującym rynkiem zbytu Grupy Kapitałowej ES-SYSTEM jest rynek krajowy, na który przypadło w 2013 roku prawie 78% przychodów ze sprzedaży ogółem. Na rynku krajowym głównymi klientami Grupy są firmy wykonawcze elektroinstalacyjne i ogólnobudowlane (Generalni Wykonawcy), inwestorzy, sieci hurtowe i hurtownie. Grupa Kapitałowa ES-SYSTEM dąży do utrzymywania równowagi pomiędzy sprzedażą w segmencie inwestycji i dystrybucji (hurtu) przy dalszym wzroście sprzedaży eksportowej. Większość sprzedaży eksportowej Grupy Kapitałowej Emitenta w 2013 roku stanowiła sprzedaż do krajów Unii Europejskiej oraz Rosji.

Grupa Kapitałowa ES-SYSTEM realizuje aktywną politykę zaopatrzeniową kierując się przede wszystkim kryteriami jakości w wyborze dostawców materiałów i komponentów do bieżącej produkcji. Zdecydowana większość dostaw pochodzi od bezpośrednich producentów, z którymi wiąże Grupę Kapitałową Emitenta wieloletnie, sprawdzone relacje handlowe.

Relacje z dostawcami oraz ich struktura wynika bezpośrednio z długofalowej strategii biznesowej dopasowanej do szybko zmieniającego się otoczenia oraz organizacji procesu produkcji. Grupa Kapitałowa współpracuje z dwiema podstawowymi grupami dostawców: towarów oraz materiałów. Największe zakupy są realizowane w firmach o uznanej renomie na rynku oświetleniowym, które współpracują z Grupą Kapitałową, co najmniej od kilku lat.

Portfel dostawców materiałów jest bardzo dobrze zdywersyfikowany i dla wszystkich kluczowych komponentów do produkcji Grupa Kapitałowa posiada przynajmniej dwóch/trzech sprawdzonych długoletnich partnerów. Nie zachodzi niebezpieczeństwo uzależnienia się od konkretnego podmiotu bądź przestoju wynikającego z problemów z produkcją bądź dostępnymi mocami produkcyjnymi. Dostawcy podlegają okresowej kwalifikacji zgodnie z procedurami ISO. Jeśli dostawca przejdzie pozytywnie procedurę weryfikacji uzyskuje status dostawcy kwalifikowanego dla Grupy Kapitałowej. Jest to równoważne z dopuszczeniem takiego dostawcy do przeprowadzania transakcji handlowych z Grupą Kapitałową ES-SYSTEM.

W 2013 roku w Grupie Kapitałowej ES-SYSTEM nie wystąpiła sprzedaż ani zakup dla jednego podmiotu przekraczająca 10% przychodów ze sprzedaży.

Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności Grupy Emitenta, w tym znanych umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami (wspólnikami), umowach ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji.

Umowy ubezpieczeniowe:

• Polisa obrotowa z dnia 22 grudnia 2010 roku nr RW/OP/14/00010179/2011 zawarta z Korporacją Ubezpieczeń Eksportowych S.A., której przedmiotem jest ubezpieczenie należności eksportowych przysługujących spółce od dłużników, którym korporacja przyznała limity kredytowe z terminem obowiązywania od 01 stycznia 2011 roku zawarta na czas nieokreślony wraz z Aneksem nr 2 z dnia 19.12.2012 r., Aneksem nr 3 z 10.05.2013 roku oraz Aneksem nr 4 z 20.12.2013 roku (warunki od 1.01.2014)

• Polisa ubezpieczenia mienia od wszelkiego ryzyka utraty lub uszkodzenia nr 90820 0847951 zawarta z Generali TU S.A. oraz z TUiR Warta S.A. z łączną sumą ubezpieczenia 18 235 879 zł oraz Polisa nr 90820

0847975 ubezpieczenia sprzętu elektronicznego od wszystkich ryzyk z łączną sumą ubezpieczenia 2 212 665,66 zł na okres ubezpieczenia od 15 stycznia 2013 roku do 14 stycznia 2014 roku.

• Polisa ubezpieczenia mienia w transporcie krajowym nr 90820 0847974 zawarta z Generali T.U. S.A. oraz TUIR Warta S.A. na sumę ubezpieczenia na jeden środek transportu 280 000 zł na okres od 15 stycznia 2013 roku do 14 stycznia 2014 roku oraz z sumą ubezpieczenia 280 000 zł na jedno i wszystkie zdarzenia.

• Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej architektów oraz inżynierów budownictwa zawarta z TUIR Warta S.A. oraz Generali TU S.A. do wysokości 1 000 000 zł na okres od 15 stycznia 2013 roku do 14 stycznia 2014 roku

• Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej z tytułu prowadzenia działalności gospodarczej oraz posiadanego mienia z włączeniem OC za produkt, zawarta z TUIR Warta S.A. oraz Generali TU S.A. z sumą ubezpieczenia 10 000 000 zł na okres od 15 stycznia 2013 roku do 14 stycznia 2014 roku. Polisą tą objęte zostały również spółki zależne ES-SYSTEM Wilkasy Sp. z o.o. oraz ES-SYSTEM Rzeszów Sp. z o.o. ES-SYSTEM NT Sp. z o.o.

• Polisa ubezpieczenia szkód powstałych w następstwie roszczeń z tytułu odpowiedzialności członków organów spółki kapitałowej nr 2361001241 zawarta z Chartis Europe S.A. Oddział w Polsce, z sumą ubezpieczenia 10 000 000 zł na okres od 14 marca 2012 roku do 13 marca 2013 roku.

Spółka ES-SYSTEM Wilkasy Sp. z o.o. posiada umowy ubezpieczeniowe zawarte z TUIR Warta S.A. oraz Generali TU S.A.:

• ubezpieczenie mienia od zdarzeń losowych; okres ubezpieczenia 15.01.2013 - 14.01.2014; suma ubezpieczenia – 95 895 869,00 zł; polisa Nr 90820 0847952;

• ubezpieczenie sprzętu elektronicznego od wszystkich ryzyk; okres ubezpieczenia 15.01.2013 - 14.01.2014; suma ubezpieczenia – 160 519,83 zł; polisa Nr 90820 0847976.

Spółka ES-SYSTEM Rzeszów Sp. z o.o. posiada umowy ubezpieczeniowe zawarte z TUIR Warta S.A. oraz Generali TU S.A.:

• ubezpieczenie mienia od zdarzeń losowych; okres ubezpieczenia 15.01.2013 - 14.01.2014; suma ubezpieczenia – 13 325 252,74 zł; polisa Nr 908200847968

• ubezpieczenie sprzętu elektronicznego od wszystkich ryzyk; okres ubezpieczenia 15.01.2013 - 14.01.2014; suma ubezpieczenia – 79 155,79 zł; polisa Nr 908200847978

Spółka zależna ES-SYSTEM NT Sp. z o.o. posiada umowy ubezpieczeniowe zawarte z TUIR Warta S.A. oraz Generali TU S.A.:

• ubezpieczenie mienia od zdarzeń losowych; okres ubezpieczenia 15.01.2013 - 14.01.2014; suma ubezpieczenia – 25 852 294,00 zł; polisa Nr 90820 0847967;

• ubezpieczenie sprzętu elektronicznego od wszystkich ryzyk; okres ubezpieczenia 15.01.2013 - 14.01.2014; suma ubezpieczenia – 363 491,00 zł; polisa Nr 90820 0847977.

Wszystkie wymienione wyżej polisy zostały zastąpione polisami ubezpieczeniowymi na kolejny okres od 15 stycznia 2014 roku do 14 stycznia 2015 roku. Przy czym zwiększeniu uległa suma ubezpieczenia OC z tytułu prowadzonej działalności do kwoty 15 000 000,00 zł.

Ponadto wszystkie Spółki grupy posiadają pełne ubezpieczenie flotowe wszystkich środków transportu (OC, AC, NW, PAP).

Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych Emitenta z innymi podmiotami oraz określenie jego głównych inwestycji krajowych i zagranicznych (papiery wartościowe, instrumenty finansowe, wartości niematerialne i prawne oraz nieruchomości), w tym inwestycji kapitałowych dokonanych poza jego grupą jednostek powiązanych oraz opis metod ich finansowania.

Spółka ES-SYSTEM S.A. tworzy Grupę Kapitałową ES SYSTEM, w której jest podmiotem dominującym i na dzień bilansowy w skład Grupy wchodzi:

ES-SYSTEM Wilkasy Sp. z o.o. z siedzibą w Wilkasach - Emitent posiada 100% udziałów

ES-SYSTEM Rzeszów Sp. z o.o. z siedzibą w Rzeszowie - Emitent posiada 100% udziałów

ES-SYSTEM Scandinavia AB z siedzibą w Sztokholmie - Emitent posiada 75% udziałów

ES-SYSTEM NT Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie - Emitent posiada 100% udziałów

Opis istotnych transakcji zawartych przez emitenta lub jednostkę od niego zależną z podmiotami zależnymi na innych warunkach niż rynkowe wraz kwotami oraz informacjami określającymi charakter tych transakcji⁷.

Pomiędzy podmiotami Grupy ES-SYSTEM w trakcie roku obrotowego nie zawierano transakcji na innych warunkach niż rynkowe.

Informacje o zaciągniętych i wypowiedzianych umowach dotyczących kredytów i pożyczek, z podaniem kwoty, rodzaju, wysokości stopy procentowej, waluty i terminu wymagalności.

Spółka ES-SYSTEM S.A. posiada zawartą umowę nr 07/120/06/Z/XP o współpracy z BRE Bankiem S.A., w ramach której posiada limit na korzystanie z produktów banku do kwoty 2 500 000 zł.

16 marca 2009 roku na mocy aneksu nr 4 do Umowy o współpracy z BRE Bankiem S.A. limit do korzystania z produktów banku został zwiększony z kwoty 2 500 000 zł do kwoty 4 000 000 zł. Zabezpieczenie umowy o współpracy stanowi cesja globalna należności z dnia 21 września 2006 roku do kwoty zadłużenia. Kwota zabezpieczenia, w związku ze zwiększeniem wartości limitu, wzrosła do kwoty 6 000 000 zł. Umowa o współpracy obowiązywała do dnia 21 grudnia 2010 roku. Dopuszcza jednak możliwość, aby ostateczny termin ważności udostępnionych produktów (ostateczny termin ważności gwarancji) wykraczał poza podstawowy okres ważności limitu, nie dłużej jednak niż do 31 stycznia 2013 roku.

Prowizja przygotowawcza wyniosła 0,3% od kwoty podwyższenia limitu, prowizja od niewykorzystanej kwoty limitu wynosi 0,3%, prowizja od zaangażowania z tytułu gwarancji wynosi 0,5% dla gwarancji o okresie ważności do 12 miesięcy i 0,55% dla gwarancji o okresie ważności powyżej 12 miesięcy.

6 sierpnia 2009 roku na mocy aneksu nr 5 do Umowy o współpracy z BRE Bankiem S.A. limit do korzystania z produktów banku został zwiększony z kwoty 4 000 000 zł do kwoty 6 000 000 zł. Zabezpieczenie umowy o współpracę stanowi cesja globalna należności z dnia 21 września 2006 roku do kwoty zadłużenia. Kwota zabezpieczenia, w związku ze zwiększeniem wartości limitu, wzrosła do kwoty 8 000 000 zł. W dniu 4 maja 2010 roku został zawarty aneks nr 6, na mocy którego ostateczny termin ważności udostępnianych produktów został przedłużony do dnia 28.02.2014. W dniu 30 września 2010 roku zawarty został aneks nr 7 do umowy o współpracy na mocy, którego limit do korzystania z produktów banku został zmniejszony do kwoty 4 500 000 zł. 20 grudnia 2011 roku został podpisany aneks nr 8 do Umowy Współpracy I NR.07/120/06/Z/XP pomiędzy BRE Bank S.A., a Emitentem, na mocy którego dotychczasowy limit na korzystanie z produktów banku w wysokości 4 500 000 zł został zmniejszony do kwoty 1 500 000 zł. Limit ten obowiązywał od dnia podpisania Umowy do dnia 21 grudnia 2012 roku.

20 grudnia 2012 roku został podpisany aneks nr 9 do Umowy Współpracy I NR.07/120/06/Z/XP pomiędzy BRE Bank S.A., a Emitentem, na mocy którego utrzymano dotychczasowy limit na korzystanie z produktów banku do kwoty 1 500 000 zł. Limit ten obowiązuje od dnia podpisania Umowy do dnia 20 grudnia 2013 roku. Dodatkowo na mocy Aneksu w tytule Umowy Współpracy w miejsce dotychczasowego numeru 07/120/06/Z/XP wpisuje się nr 07/120/06/Z/PX.

21 listopada 2013 roku został podpisany aneks nr 10 do Umowy Współpracy I NR.07/120/06/Z/PX pomiędzy BRE Bank S.A.(od 25 listopada 2014 roku mBank S.A.), a Emitentem, na mocy którego utrzymano dotychczasowy limit na korzystanie z produktów banku do kwoty 1 500 000 zł. Limit ten obowiązuje od dnia podpisania Umowy do dnia 19 grudnia 2014 roku.

Kredyty i pożyczki krótkoterminowe

Stan na 31.12.2013

	Nominalna stopa procentowa	Termin spłaty	początek okresu	na koniec okresu
Kredyt w rachunku bieżącym BRE O/ Rzeszów	Wibor O/N + marża banku	19.04.2013	-	-
Razem			-	-

⁷ Można wskazać miejsce zamieszczenia informacji w sprawozdaniu finansowym

Informacja o udzielonych i otrzymanych poręczeniach i gwarancjach ze szczególnym uwzględnieniem poręczeń i gwarancji udzielonych jednostkom powiązanym.

Poręczenia w formie gwarancji dla podmiotów zewnętrznych

Lp.	Wystawca gwarancji	Beneficjent	Rodzaj zobowiązania	Kwota poręczenia	Termin ważności	Charakter powiązań
1	mBank S.A. O/Kraków	ECE Projektmanagement Vilnius	Gwarancja nr 07/154/ZMB/09 na zabezpieczenie roszczeń z tytułu rękojmi i gwarancji	13 964,40 EUR	31.03.2015	Brak powiązań kapitałowych
2	mBank S.A. O/Kraków	ECE Projektmanagement Bulgaria EOOD	Gwarancja nr 07/062/ZMB/10 na zabezpieczenie roszczeń z tytułu rękojmi i gwarancji	94 078,47 EUR	26.04.2015	Brak powiązań kapitałowych
3	mBank S.A. O/Kraków	ECE Projektmanagement Bulgaria EOOD	Gwarancja nr 07/076/ZMB/10 na zabezpieczenie roszczeń z tytułu rękojmi i gwarancji	5 620,80 EUR	13.08.2015	Brak powiązań kapitałowych
4	mBank S.A. O/Kraków	Elektromontaż Poznań S.A.	Gwarancja nr 07/064/KMB/10 wykonania zobowiązań gwarancyjnych	24 000,80 zł	31.12.2013	Brak powiązań kapitałowych
5	mBank S.A. O/Kraków	Erbud Sp. z o.o.	Gwarancja nr 07/098/KMB/10 na wykonanie zobowiązań gwarancyjnych	29 140,10 zł	20.01.2016	Brak powiązań kapitałowych
6	mBank S.A. O/Kraków	Elektromontaż Poznań S.A.	Gwarancja nr 07/052/KMB/11 na wykonanie zobowiązań gwarancyjnych	168 900,69 zł	30.06.2014	Brak powiązań kapitałowych
7	mBank S.A. O/Kraków	Asseco Poland S.A.	Gwarancja nr 07/070KPB/11 na zabezpieczenie dobrego wykonania umowy	52 508,54 zł	28.02.2014	Brak powiązań kapitałowych
8	mBank S.A. O/Kraków	ECE Szeged GmbH	Gwarancja nr 07/020/ZMB/12 na zabezpieczenie wykonania zobowiązań gwarancyjnych	40 466,63 EUR	03.04.2014	Brak powiązań kapitałowych
9	mBank S.A. O/Kraków	ECE Szeged GmbH	Gwarancja nr 07008/ZMB/12 na zabezpieczenie wykonania zobowiązań gwarancyjnych	4 859,02 EUR	03.04.2017	Brak powiązań kapitałowych
11	mBank S.A. O/Kraków	Qumak Sekom S.A.	07103KMB12 na zabezpieczenie wykonania zobowiązań gwarancyjnych	82 902,52zł	30.10.2017	Brak powiązań kapitałowych
12	mBank S.A. O/Kraków	Church Land Development Sp. z o.o.	07115KMB12 na zabezpieczenie wykonania zobowiązań gwarancyjnych	55 772,23zł	21.10.2015	Brak powiązań kapitałowych
13	mBank S.A. O/Kraków	Elektromontaż Rzeszów S.A.	Gwarancja nr 07/002/KMB/13 wykonania zobowiązań gwarancyjnych	20 498,65 zł	13.08.2015	Brak powiązań kapitałowych
14	mBank S.A. O/Kraków	Qumak Sekom S.A.	Gwarancja nr 07/020/KMB/13 wykonania zobowiązań gwarancyjnych	15 928,79zł	28.02.2016	Brak powiązań kapitałowych
15	mBank S.A. O/Kraków	Elektrobudowa S.A.	Gwarancja nr 07/019/KMB/13 wykonania zobowiązań gwarancyjnych	24 827,06zł	31.08.2015	Brak powiązań kapitałowych
16	mBank S.A. O/Kraków	Elektromontaż Rzeszów S.A.	Gwarancja nr 07/018/KMB/13 wykonania zobowiązań gwarancyjnych	108 102,46 zł	31.10.2015	Brak powiązań kapitałowych
17	mBank S.A. O/Kraków	IDS-BUS Sp. zo.o.	Gwarancja nr 07/051/KMB/13 wykonania zobowiązań kontraktowych z tytułu gwarancji i rękojmi	28 791,31zł	02.03.2016	Brak powiązań kapitałowych
18	mBank S.A. O/Kraków	Budimex Dromex SA	Gwarancja nr 07/051/KMB/13 wykonania zobowiązań gwarancyjnych	275 000,00zł	19.10.2016	Brak powiązań kapitałowych
18	mBank S.A. O/Kraków	Dorbud SA	Gwarancja nr 07/051/KMB/13 wykonania zobowiązań gwarancyjnych	14 418,34zł	31.03.2017	Brak powiązań kapitałowych
19	EULER HERMES	Asseco Poland S.A.	10/010004/2012gwarancja właściwego usunięcia wad i usterek	55 605,67zł	15.11.2017	Brak powiązań kapitałowych
Razem EUR				158 989,32		
Razem PLN				956 397,18		

Informacje o udzielonych pożyczkach, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek udzielonych jednostkom powiązanym Emitenta z podaniem kwoty, rodzaju, i wysokości stopy procentowej, waluty i terminu wymagalności.

Udzielone pożyczki krótkoterminowe:

Dla ES-SYSTEM Rzeszów Sp. z o.o. w wysokości 900 000 zł, termin spłaty 26 października 2014 roku, oprocentowana według zmiennej stopy WIBOR 1 M plus 1,5% marży.

Dla ES-SYSTEM Rzeszów Sp. z o.o. w wysokości 900 000 zł, termin spłaty 30 września 2014 roku, oprocentowana według zmiennej stopy WIBOR 1 M plus 1,0% marży.

Opis wykorzystania przez Emitenta wpływów z emisji (w przypadku emisji papierów wartościowych w okresie objętym raportem).

W okresie objętym raportem to jest w 2013 roku nie miał miejsca wpływ z emisji papierów wartościowych.

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

Grupa Kapitałowa ES-SYSTEM nie publikowała prognoz finansowych na 2013 rok.

Ocena, wraz z jej uzasadnieniem, dotycząca 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.

Wszystkie podstawowe wskaźniki zadłużenia i płynności wykazują wartości mieszczące się w normach i wskazują na brak zagrożeń dotyczących zdolności Grupy Kapitałowej ES-SYSTEM do generowania zysków i wywiązywania się z podjętych zobowiązań.

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 oparciu o przedstawione w niniejszym sprawozdaniu wyniki finansowe, a więc posiadane i wypracowane środki finansowe, poziom kapitałów własnych i zdolność kredytową Grupy, w ocenie Zarządu pozwolą zrealizować wszystkie zamierzenia inwestycyjne.

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 związku z ogłoszeniem 30.10.2013 roku przez Sąd Rejonowy we Wrocławiu upadłości Spółki SSI S.A. Zarząd podjął decyzję o utworzeniu rezerwy na należności przysługujące Emitentowi od dłużnika w kwocie 223 312,96 zł, która to kwota obciążyła wynik roku.

Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem Emitenta i jego grupą kapitałową.

2013 rok nie przyniósł znaczących zmian w zarządzaniu przedsiębiorstwem Emitenta i jego Grupy Kapitałowej.

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 2013 roku nie zawarto umów tego rodzaju.

Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premialnych opartych na kapitale Emitenta, w tym programów opartych na obligacjach z prawem pierwszeństwa, zamiennych, warrantach subskrypcyjnych (w pieniądzu, naturze lub jakiegokolwiek innej formie), wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych, odrębnie dla każdej z osób zarządzających i nadzorujących Emitenta w przedsiębiorstwie Emitenta, bez względu na to, czy odpowiednio były one zaliczane w koszty, czy też wynikały z podziału zysku; w przypadku, gdy

Emitentem jest jednostka dominująca, wspólnik jednostki współzależnej lub znaczący inwestor - oddzielnie informacje o wartości wynagrodzeń i nagród otrzymanych z tytułu pełnienia funkcji we władzach jednostek podporządkowanych; jeżeli odpowiednie informacje zostały przedstawione w sprawozdaniu finansowym - obowiązek uznaje się za spełniony poprzez wskazanie miejsca ich zamieszczenia w sprawozdaniu finansowym.

Wysokość wynagrodzeń członków Zarządu i Rady Nadzorczej

Imię i nazwisko	Funkcja	Wynagrodzenie w złotych (od 01.01.2013 do 31.12.2013)
Leszek Ciupiński	Wiceprezes Zarządu ds. finansowych	173 741,15
***	Członek RN	0,00
Jacek Wysocki	Członek RN	512 967,94
***		42 619,45
Bożena Ciupińska	Przewodnicząca Rady Nadzorczej	513 999,94
***		37 969,00
Arkadiusz Chojnacki	Członek RN	36 806,00
Jerzy Burdzy	Członek RN	36 806,00
Radosław Wojciechowski**	Członek RN	329 840,42
***		38 091,50
Rafał Maciejewicz	Członek RN	37 300,74
Romuald Wojtkowiak	Prezes Zarządu	580 866,83
Mirosław Butryn	Wiceprezes Zarządu	325 548,57
Mikołaj Wierzbicki	Wiceprezes Zarządu	123 902,28
Bogusław Pilszczyk	usługi doradztwa	27 483,00
	umowa licencyjna	500 000,00
	członek RN V-VI	0,00
	wynagrodzenie Prezesa Zarządu z uchwały	60 321,01
	Razem	3 378 263,83

* Wynagrodzenie pobrane z tytułu umowy o doradztwo zawartej z Emitentem

** Wynagrodzenie pobrane przez spółkę, w której członek RN jest wspólnikiem, z tytułu umowy o świadczenie usług prawnych zawartej z Emitentem (wartość brutto)

*** Wynagrodzenie z tytułu zasiadania w Radzie Nadzorczej

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 (dla każdej osoby oddzielnie) [W przypadku spółek kapitałowych].

Zestawienie stanu posiadania akcji przez osoby zarządzające i nadzorujące

Osoba	Funkcja w dniu 31.12.13	Stan na 31 grudnia 2013.	Wartość nominalna udziałów
Bożena Ciupińska - bezpośrednio	Przewodnicząca Rady Nadzorczej	12 125 355	4 001 367,15
Bogusław Pilszczyk - pośrednio poprzez Bowen Investments S.a.r.l.	Prezes Zarządu	8 587 265	2 833 797,45
Jacek Wysocki - pośrednio poprzez Hedland Holdings S.a.r.l.	Członek Rady Nadzorczej	4 966 902	1 639 077,66

Leszek Ciupiński	Członek Rady Nadzorczej	99 926	32 975,58
Mirosław Butryn	Wiceprezes Zarządu	50 133	16 543,89

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.

Wskazanie posiadaczy wszelkich papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do Emitenta, wraz z opisem tych uprawnień.

Nie dotyczy.

Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych.

W 2013 roku nie było programu akcji pracowniczych.

Data 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.

W dniu 9 lipca 2013 roku została zawarta z Grant Thornton Frąckowiak Sp. z o.o. Sp.k. umowa o dokonanie przeglądu skonsolidowanego półrocznego oraz badanie skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej ES-SYSTEM na dzień 31 grudnia 2013 roku oraz przeglądu jednostkowego półrocznego sprawozdania ES-SYSTEM S.A. oraz badania sprawozdania finansowego sporządzonego na dzień 31 grudnia 2013 roku z terminem wykonania umów odpowiednio do dnia 19 marca 2014 roku i 7 marca 2014 roku.

Wynagrodzenie 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. (Informacje należy podać także dla poprzedniego roku obrotowego⁸).

Łączne wynagrodzenie wynikające z w/w umów wynosi 55 600 zł netto. Łączne wynagrodzenie za dokonanie badania sprawozdań finansowych za 2012 rok wyniosło 60 200 zł netto.

Pozostałej łącznej wysokości wynagrodzenia, wynikającego z umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych lub skonsolidowanych sprawozdań finansowych, należnego lub wypłaconego z innych tytułów niż określone w lit. b, dotyczącego danego roku obrotowego.

W 2013 roku Emitent wypłacił wynagrodzenie podmiotowi badającemu sprawozdania finansowe w kwocie 6 753 zł za przeprowadzenie cyklu szkoleń o tematyce podatkowej.

6. Znaczące zdarzenia po dniu bilansowym

W dniu 14.02.2014 r. spółka zależna ES-SYSTEM NT Spółka z o.o. wystąpiła do UNIQUA Towarzystwo Ubezpieczeniowe SA z siedzibą w Łodzi (dalej: Ubezpieczyciel), będącej gwarantem roszczeń jednostki wobec PBO Skobud Sp. z o.o. z siedzibą w Żywcu (będącego Generalnym Wykonawcą zakładu produkcyjnego spółki w Dobczycach przy ul. Jagiellońskiej 51) z roszczeniem o wypłatę kwoty 717.970,00 zł z gwarancji ubezpieczeniowej Nr 998A133686 z dnia 14.09.2011 r., tj. do wysokości sumy gwarancyjnej.

Podstawą roszczenia jest nieusunięcie wad i usterek w wybudowanym zakładzie produkcyjnym, ujawnionych w okresie gwarancji, tj. inwestycji zrealizowanej zgodnie z umową zawartą w dniu 12.02.2010 r. pomiędzy jednostką a Generalnym Wykonawcą.

W ocenie Zarządu spółki zależnej Ubezpieczyciel formalnie jest zobowiązany do wypłaty żądanej kwoty, do wysokości sumy gwarancyjnej. Biorąc pod uwagę jednak obecne okoliczności (posiadane informacje wskazujące

⁸ Obowiązek uznaje się za spełniony po przez wskazanie miejsca zamieszczenia informacji w sprawozdaniu finansowym.

na problemy finansowe Generalnego Wykonawcy, brak jakiejkolwiek reakcji na wezwania dotyczące usunięcia usterek, niewywiązanie się z obowiązków umownych) zasadnym jest stwierdzenie, że Ubezpieczyciel będzie za wszelką cenę starał się uniknąć obowiązku wypłaty kwoty z gwarancji, nawet za cenę wystąpienia przeciwko niemu na drogę sądową. Ma bowiem z pewnością świadomość, jaka jest sytuacja płatnicza Generalnego Wykonawcy, tym samym wie że jego ewentualne prawo regresu nie zostanie zrealizowane na skutek braku środków.

Z powyższych względów szanse na uzyskanie zapłaty w terminie wynikającym z wyżej wymienionej gwarancji ubezpieczeniowej, tj. w terminie 21 dni od daty złożenia wniosku o wypłatę jednostka ocenia na poziomie poniżej 50%.

Po dacie bilansu nie wystąpiły istotne zdarzenia mające wpływ na sytuację finansową i majątkową Grupy Kapitałowej.

7. Oświadczenia Zarządu

Prawidłowość ewidencji

Zarząd ES-SYSTEM S.A. oświadcza, że według jego najlepszej wiedzy skonsolidowane roczne sprawozdanie finansowe oraz dane porównywalne zostały sporządzone zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości i odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację finansową i majątkową grupy kapitałowej ES-SYSTEM oraz jej wynik finansowy, oraz że sprawozdanie z działalności grupy kapitałowej ES-SYSTEM w 2013 roku zawiera prawdziwy obraz rozwoju, osiągnięć oraz sytuacji grupy kapitałowej ES-SYSTEM S.A. włączając w to opis podstawowych ryzyk i zagrożeń.

Wybór podmiotu do badania

Zarząd ES-SYSTEM S.A. oświadcza, że Grant Thornton Frąckowiak sp. z o.o. sp. k - podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący badania skonsolidowanego sprawozdania rocznego ES-SYSTEM S.A. został wybrany zgodnie z przepisami prawa oraz że Podmiot ten oraz biegli rewidenci dokonujący tego badania spełniali warunki do wyrażenia bezstronnej i niezależnej opinii o badanym rocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym, zgodnie z obowiązującymi przepisami i normami zawodowymi.

Podpisy Członków Zarządu

Podpisy osób reprezentujących Spółkę

Bogusław Pilszczek - Prezes Zarządu

Mikołaj Wierzbicki - Wiceprezes Zarządu

Mirosław Butryn - Wiceprezes Zarządu