

**Sprawozdanie Zarządu z działalności Lena Lighting S.A.  
za 2012r. rozpoczynający się w dniu 01 stycznia 2012 i kończący się  
w dniu 31 grudnia 2012 roku.**

1. Lena Lighting S.A. powstała 31 grudnia 2004 roku z połączenia spółek: Lena Sp. z o.o., Lena Electric Sp. z o.o. oraz Lena Lighting Sp. z o.o. wszystkie z siedzibą w Środzie Wielkopolskiej, przez zawiązanie nowej spółki w trybie art. 492 § 1 pkt 2 Kodeksu Spółek Handlowych, na mocy aktu zawiązania spółki akcyjnej z dnia 26 listopada 2004 roku. Akcjonariuszami-założycielami zostali dotychczasowi wspólnicy. Powstanie spółki w wyniku połączenia trzech dotychczasowych Spółek z ograniczoną odpowiedzialnością jest konsekwencją podjętej w drugiej połowie 2004 roku przez Zarząd decyzji o upublicznieniu Spółki i wprowadzeniu jej na Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie.

Debiut spółki na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie nastąpił 01.06.2005r. Upublicznienie Spółki stworzyło możliwość pozyskania kapitałów na dalszy rozwój, którego skala powinna być znacznie większa niż dotychczas.

2. Dokonania spółki w 2012 roku:

Lena Lighting S.A. wzorem lat ubiegłych wprowadziła do swojej oferty nowości w każdej z posiadanych grup, wzbogacając swoją ofertę w produkty oparte o nowe technologie i spełniające rosnące oczekiwania klientów.

Spółka uczestniczyła również jako wystawca w tegorocznych targach Light & Building, które odbyły się we Frankfurcie nad Menem w kwietniu 2012r.

3. W Spółce nie wystąpiły ważne osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju.
4. Na dzień 31.12.2012 Spółka posiadała udziały w jednostkach podporządkowanych.

Grupa Kapitałowa Lena Lighting składa się z podmiotu dominującego Lena Lighting S.A., podmiotu zależnego Luxmat Sp. z o.o., podmiotu zależnego Lena Lighting Hungary Kft. w trakcie likwidacji oraz podmiotu zależnego Lena Lighting Ro SRL. W trakcie likwidacji.

Firma Luxmat Sp. z o.o. została założona w 1991r. Początkowy profil działalności ograniczał się do roli projektanta i dystrybutora opraw oświetleniowych. Aktualnie głównym profilem działalności Luxmatu jest dostarczanie opraw oświetleniowych i wykonywanie projektów w zakresie oświetlenia pod inwestycje.

Dane jednostki powiązanej kapitałowo z Emitentem:

Luxmat Sp. zo.o.

Nazwa jednostki	Luxmat Sp. z o.o.
Siedziba	Ul. Kórnicka 52, 63-000 Środa Wlkp.
Przedmiot działalności	Sprzedaż opraw oświetleniowych oraz usługi w zakresie projektowania oświetlenia
Organ rejestrowy	Sąd Rejonowy w Poznaniu Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego w Rejestrze Przedsiębiorców pod numerem KRS 70846
Charakter dominacji	Zależna
Metoda konsolidacji	Pełna
Procent posiadanego kapitału zakładowego	100,00%
Procentowy udział w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu	100,00%

## Lena Lighting Hungary Kft. w trakcie likwidacji

Nazwa jednostki	Lena Lighting Hungary Kft „vegelszamoslat (tłum. w likwidacji)
Siedziba	1046 Budapest, Kiss Erno u.1-3 II./216
Przedmiot działalności	Sprzedaż opraw oświetleniowych
Organ rejestrowy	Fővárosi Bíróság 01-09-877939/3
Charakter dominacji	Zależna
Metoda konsolidacji	Akt założycielski w dniu 27.12.2006 – ze wzgl. na istotność nie podlegała konsolidacji.
Procent posiadanego kapitału zakładowego	100%
Procentowy udział w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu	100%

## Lena Lighting Ro S.R.L. w trakcie likwidacji

Nazwa jednostki	Lena Lighting Ro S.R.L
Siedziba	Int. Margarita Nr.12 Sect 2 024055 Bukareszt
Przedmiot działalności	Sprzedaż opraw oświetleniowych
Organ rejestrowy	Romania Ministerul Finantelor Publice
Charakter dominacji	Zależna
Metoda konsolidacji	Akt założycielski w dniu 26.05.2007– ze wzgl. na istotność nie podlegała konsolidacji.
Procent posiadanego kapitału zakładowego	100%
Procentowy udział w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu	100%

## 5. Sytuacja ekonomiczno – finansowa Lena Lighting S.A.

Rok 2012 Lena Lighting SA zamknęła przychodami na poziomie 102.807tys zł. Jest to wynik o 1,28% wyższy niż w analogicznym okresie 2011 roku. Rok 2012 charakteryzowało się spadkiem przychodów spółki w obrocie krajowym o 10,37%, wynikało to w głównej mierze wycofania się ze sprzedaży w sieciach ogólnobudowlanych do których w 2011 roku Spółka dostarczała swoje produkty. W obrocie zagranicznym spółka zanotowała wzrost o 12,97% w stosunku do analogicznego okresu w roku 2011. (w Euro wzrost o 13,89%). Główny wpływ na wzrost sprzedaży w 2012 roku miały kraje UE.

Rentowność netto w 2012r. wyniosła 8,59% w porównaniu do rentowności w 2011r w wysokości 7,40%. Spółka zanotowała zysk w wysokości 8.834 tys. złotych, natomiast w 2011r zysk wynosił 7.508 tys. zł. Wzrost zysku w procentach wyniósł 17,66%. W 2012 roku spółka zależna Luxmat wykazała zysk w wysokości 67tys. zł

Kapitały własne Spółki na dzień bilansowy uległy podwyższeniu w stosunku do 2011r o 5.103tys zł. W 2012r Spółka wypłaciła dywidendę za rok 2011 w wys. 3.731 tys. zł.

W związku z sytuacją makroekonomiczną głównie w Europie zakłada się, że motorem wzrostu dla rynku oświetleniowego nie będą nowe inwestycje w najbliższych latach, a raczej inwestycje odtworzeniowe (rynek wtórny). Główny popyt będzie związany z wymianą zużytych opraw oświetleniowych na nowe rozwiązania.

W najbliższych dwóch latach należy spodziewać się (według Zarządu Spółki) spadków koniunktury budowlanej co niewątpliwie przełoży się na spadek sprzedaży w branży oświetleniowej. Popyt na rynku wewnętrznym będzie generowany głównie przez inwestycje odtworzeniowe (remonty, wymiany na oświetlenie energooszczędne), wzrost w inwestycjach nowych obiektów można spodziewać się dopiero w latach 2015-2016 (związane jest to z koniunkturą ogólną, a także z nowym otwarciem programów współfinansowanych z unii). Spółka poprzez wybrany przez siebie model dystrybucji w

Polsce i zagranicą (sprzedaż realizowana jest w głównej mierze poprzez kanał hurtowy), będzie w stanie realizować swój obrót poprzez zaspokajanie popytu wtórnego generowanego przez rynek, który to głównie zaopatruje się poprzez kanał hurtowy.

### **Analiza wskaźnikowa sprawozdania finansowego Spółki Lena Lighting S.A.**

- Ocena zyskowności:

	2012	2011
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	102 807	101 512
Zysk brutto ze sprzedaży	32 190	32 418
<i>Rentowność brutto ze sprzedaży</i>	<i>31,31%</i>	<i>31,94%</i>
Zysk ze sprzedaży	12 178	11 992
<i>Rentowność sprzedaży</i>	<i>11,85%</i>	<i>11,81%</i>
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	11 045	9 471
<i>Rentowność operacyjna</i>	<i>10,74%</i>	<i>9,33%</i>
Zysk (strata) z działalności operacyjnej powiększony o amortyzację (EBITDA)	14 891	13 651
<i>Rentowność EBITDA</i>	<i>14,48%</i>	<i>13,45%</i>
Zysk (strata) brutto	11 114	8 687
Zysk (strata) netto	8 834	7 508
<i>Rentowność netto</i>	<i>8,59%</i>	<i>7,40%</i>
Suma bilansowa	97 249	107 355
ROA	9,08%	6,99%
Aktywa trwałe	39 124	42 789
Kapitały własne	87 268	82 165
ROE	10,12%	9,14%

- *rentowność brutto ze sprzedaży* – stosunek zysku brutto ze sprzedaży do przychodów ze sprzedaży netto;

- *rentowność sprzedaży* – stosunek zysku ze sprzedaży do przychodów ze sprzedaży netto;

- *rentowność operacyjna* - stosunek zysku operacyjnego do przychodów ze sprzedaży netto, mierzy efektywność działalności operacyjnej Spółki;

- *rentowność netto* - stosunek zysku pozostającego do dyspozycji Spółki po obligatoryjnych zmniejszeniach, do przychodów ze sprzedaży netto;

- *stopa zwrotu aktywów (ROA)* - udział zysku netto w wartości aktywów, mierzący ogólną efektywność aktywów;

- *stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE)* - udział zysku netto w wartości kapitału własnego, mierzy efektywność kapitałów zaangażowanych w firmie.

- Ocena struktury finansowania majątku:

	2012	2011
Aktywa obrotowe	58 125	64 566
Zobowiązania krótkoterminowe	9 576	22 370
Kapitał obrotowy netto	48 549	42 196

Udział zapasów w aktywach obrotowych	42,52%	42,88%
Udział należności w aktywach obrotowych	45,83%	48,66%
Udział inwestycji krótkoterminowych w aktywach obrotowych	11,35%	8,04%
Udział krótkoterminowych rozliczeń międzyokresowych w aktywach obrotowych	0,30%	0,42%
Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałem własnym	2,23	1,9
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	10,26%	23,46%
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	0,12%	0,26%
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	11,44%	30,66%

- pokrycia aktywów trwałych kapitałem własnym - stosunek kapitału własnego do aktywów trwałych;
- zadłużenia ogólnego - stosunek zobowiązań i rezerwy na zobowiązania do wartości aktywów ogółem;
- zadłużenia długoterminowego - stosunek zobowiązań długoterminowych do kapitału własnego;
- zadłużenia kapitału własnego - stosunek zobowiązań i rezerwy na zobowiązania do kapitału własnego.

- Ocena płynności finansowej:

	2012	2011
Cykl rotacji zapasów w dniach	127,74	146,27
Cykl rotacji należności z tytułu dostaw i usług w dniach	83,29	101,68
Cykl rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług w dniach	35,44	33,86
Wskaźnik płynności I (bieżący)	6,07	2,89
Wskaźnik płynności II (szybki)	3,49	1,65
Wskaźnik płynności III (natychmiastowy)	0,69	0,23

- cykl rotacji zapasów - stosunek wartości zapasów na koniec okresu do kosztu sprzedanych produktów, towarów i materiałów, wyrażony w dniach;
- cykl rotacji należności z tytułu dostaw i usług - stosunek wartości należności z tytułu dostaw i usług na koniec okresu do przychodów ze sprzedaży netto, wyrażony w dniach;
- cykl rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług - stosunek wartości zobowiązań z tytułu dostaw i usług na koniec okresu do kosztu sprzedanych produktów, towarów i materiałów, wyrażony w dniach;
- wskaźnik bieżący, obrazujący zdolność firmy do regulowania bieżących zobowiązań przy wykorzystaniu aktywów bieżących – stosunek stanu aktywów obrotowych do stanu zobowiązań bieżących na koniec danego okresu;
- wskaźnik szybki, obrazujący zdolność zgromadzenia w krótkim czasie środków pieniężnych na pokrycie zobowiązań o wysokim stopniu wymagalności – stosunek stanu aktywów obrotowych pomniejszonych o zapasy do stanu zobowiązań bieżących na koniec okresu;
- wskaźnik natychmiastowy, mierzący zdolność do pokrycia zobowiązań o natychmiastowej wymagalności – stosunek stanu inwestycji krótkoterminowych do stanu zobowiązań bieżących na koniec okresu.

Na podstawie przedstawionych wskaźników można zauważyć, że sytuacja spółki w zakresie finansowania swoich zobowiązań jak i ogólnej sytuacji finansowej jest dobra. Zarząd spółki nie widzi żadnych zagrożeń, które miałyby tą sytuację w sposób znaczący zmienić w najbliższej przyszłości.

**Zatrudnienie w spółce Lena Lighting SA:**

W roku 2012 Lena Lighting SA odnotowała spadek zatrudnienia o 1 osobę, na 31.12.2011r. zatrudnienie wynosiło 114 osób.

Podobnie jak w latach ubiegłych comiesięcznie zawieranych było około 40- 50 umów zleceń lub umów o dzieło, a z 40 osobami zawarte były umowy o świadczenie usług. Jeżeli chodzi o kontrakty menadżerskie to jeden z nich został rozwiązany, co oznacza, że pozostały 2 czynne kontrakty w Lena Lighting SA.

## 6. Charakterystyka głównych rynków zbytu:

Lena Lighting S.A. osiągnęła w 2012 roku przychody ze sprzedaży w wysokości 102.807tys. złotych z czego 55,39% z tytułu sprzedaży zagranicznej i 44,61% ze sprzedaży krajowej.

Spółka nie jest uzależniona od żadnego z odbiorców i dostawców i żaden z dostawców i żaden z odbiorców spółki Lena Lighting SA nie przekroczył 10% przychodów ogółem w 2012 roku.

Spółka zaopatruje się w materiały do produkcji, towary i usługi zarówno u dostawców polskich jak i zagranicznych. W głównej mierze korzysta z dostawców krajowych oraz zlokalizowanych na Dalekim Wschodzie i na rynku niemieckim.

Przychody ze sprzedaży produktów:

Sprzedaż				w tys. PLN
Wyroby	2012	2011	Zmiana %	Udział % w sprzedaży ogółem 2012r.
Oprawy Biurowe	13 145	12 726	3,29%	12,79%
Oprawy Ogrodowe	360	371	-2,90%	0,35%
Oprawy Przenośne	13 038	12 907	1,02%	12,68%
Plafonierey Techniczne	33 021	28 525	15,76%	32,12%
Oprawy Przemysłowe	18 233	15 394	18,44%	17,74%
Pozostałe	399	607	-34,19%	0,39%
<b>Wyroby Suma</b>	<b>78 197</b>	<b>70 530</b>	<b>10,87%</b>	<b>76,06%</b>
<b>Towary Handlowe</b>				
Oprawy Biurowe	823	801	2,78%	0,80%
Oprawy Ogrodowe	255	1 602	-84,08%	0,25%
Oprawy Mieszkaniowe	827	2 903	-71,50%	0,80%
Oprawy Przenośne	1 467	1 250	17,38%	1,43%
Plafonierey Techniczne	314	924	-65,98%	0,31%
Oprawy Przemysłowe	6 658	7 663	-13,11%	6,48%
Pozostałe	2 375	4 104	-42,12%	2,31%
<b>Towary Handlowe Suma</b>	<b>12 721</b>	<b>19 247</b>	<b>-33,91%</b>	<b>12,37%</b>
<b>Materiały</b>	<b>8 905</b>	<b>8 404</b>	<b>5,96%</b>	<b>8,66%</b>
<b>Usługi</b>	<b>2 984</b>	<b>3 331</b>	<b>-10,42%</b>	<b>2,90%</b>
<b>Suma</b>	<b>102 807</b>	<b>101 512</b>	<b>1,28%</b>	<b>100,00%</b>

Przychody ze sprzedaży w podziale na segmenty geograficzne	2012	2011	Zmiana %	Udział % w sprzedaży ogółem 2012r.
Sprzedaż w Polsce	45 860	51 104	-10,26%	44,61%
Sprzedaż za granicą w tym:	56 947	50 408	12,97%	55,39%
Kraje UE	47 691	42 923	11,11%	46,39%
Kraje spoza UE	9 256	7 485	23,66%	9,00%
<b>Suma</b>	<b>102 807</b>	<b>101 512</b>	<b>1,28%</b>	<b>100,00%</b>

7. Ocenę możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych, w porównaniu do wielkości posiadanych środków, z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania tej działalności;

W 2007 roku Spółka rozpoczęła inwestycję polegającą na budowie nowej hali produkcyjno –magazynowej o powierzchni około 11 tys. metrów kwadratowych na gruntach będących własnością spółki. Inwestycja ta została sfinansowana poprzez kredyt inwestycyjny w wysokości 13.300.000,00 złotych – pozostałą część spółka sfinansuje z środków własnych. Spółka również w 2008r. rozpoczęła inwestycję polegającą na budowie malej hali produkcyjno-magazynowej o powierzchni 1 tys. mkw na terenach należących do Spółki. W celu sfinansowania tej inwestycji została podpisana umowa na kredyt inwestycyjny w wysokości 1.400 tys. złotych –pozostała część inwestycji Spółka sfinansowała z własnych środków pieniężnych.

Poprzez te inwestycje w strukturze finansowania spółki pojawiła się nowa pozycja – zobowiązanie długoterminowe na okres 5 lat (do 31.12.2012 r.). Na koniec 2011r. finansowanie to ze względu na pozostały okres spłaty zostało przeniesione do pozycji zobowiązań krótkoterminowych. Na dzień 31.12.2012r. całość zobowiązania była spłacona.

8. Opis transakcji z podmiotami powiązanymi, jeżeli jednorazowa lub łączna wartość transakcji zawartych przez dany podmiot powiązany w okresie od początku roku obrotowego przekracza wyrażoną w złotych równowartość kwoty 500.000 euro;

Spółka nie zawarła żadnych transakcji z podmiotami powiązanymi, które nie byłyby transakcjami typowymi i rutynowymi.

Łączna wartość transakcji z podmiotem zależnym przekraczająca 500.000 euro dotyczyła spółki WWzTS A.Pawlak, w której Właściciel Pan Andrzej Pawlak jest Członkiem Rady Nadzorczej Lena Lighting SA. Wartość transakcji z tym podmiotem wyniosła w 2012 roku: 5 987 tys. złotych i dotyczyła przychodów ze sprzedaż towarów, materiałów i usług. Dodatkowo Spółka dokonała zakupu od tego podmiotu towarów i materiałów o wartości: 8 160 tys. złotych.

9. Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności emitenta, w tym znanych emitentowi umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami (wspólnikami), umowach ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji;

Emitent ma zawartą umowę o współpracy z podmiotem powiązanym z przedsiębiorstwem będącym własnością Pana Andrzeja Pawlaka (Członka Rady Nadzorczej Emitenta) o charakterze znaczącym dla działalności Emitenta – umowa ta i wartość transakcji za 2012 rok opisana została w punkcie 8 sprawozdania z działalności zarządu.

Emitent ma zawarte umowy ubezpieczeniowe, gdzie ewentualne świadczenie Ubezpieczyciela w przypadku szkody całkowitej ma wartość przewyższającą 10% kapitałów własnych Emitenta. Umowy zawarte są w zakresie ubezpieczenia majątku trwałego, obrotowego, utraty zysku oraz odpowiedzialności cywilnej. Emitentowi nie są znane żadne umowy zawarte pomiędzy akcjonariuszami (wspólnikami)

10. Informacje o udzielonych pożyczkach, z uwzględnieniem terminów ich wymagalności, a także udzielonych poręczeniach i gwarancjach, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek, poręczeń i gwarancji udzielonych jednostkom powiązanim emitenta;

Spółka Lena Lighting SA nie udzieliła gwarancji, poręczeń i pożyczek jednostkom powiązanim i zależnym.

11. Informacja o zaciągniętych i wypowiedzianych w danym roku obrotowym umowach dotyczących kredytów i pożyczek z podaniem ich kwoty, rodzaju i wysokości stopy procentowej, waluty i terminu wymagalności.

Spółka podpisała umowę w 2007r. na kredyt inwestycyjny w wysokości 14.700 tys. złotych na sfinansowanie budowy hali produkcyjno – magazynowej, umowa ta została w 2010 roku refinansowana przez nową umowę zawartą z Raiffeisen Bank Polska SA na kwotę 8.500 tys. zł. oraz umowę na limit kredytowy w sumie w wysokości 10.000 tys. złotych na finansowanie bieżącej działalności Spółki, który został przedłużony aneksem do 03.10.2013r.. Obydwie umowy zostały zawarte z Raiffeisen Bank Polska SA Spółka zawarła również umowę w 2010 roku z BZ WBK SA na limit kredytowy w koncie w wysokości 10.000 tys. zł. na finansowanie bieżącej działalności Spółki, który został przedłużony aneksem do 30.06.2013r.

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

Spółka nie publikował prognoz wyniku i sprzedaży na rok 2012.

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

W 2012 roku nie wystąpiły żadne czynniki czy też zdarzenia nietypowe, które miałyby wpływ na osiągnięty wynik w roku obrotowym.

14. Informacja o udzielonych i otrzymanych w danym roku obrotowym poręczeniach i gwarancjach ze szczególnym uwzględnieniem poręczeń i gwarancji udzielonych jednostkom powiązanim.

Spółka Lena Lighting SA nie udzieliła oraz nie otrzymała żadnych poręczeń i gwarancji.

15. Opis wykorzystania przez emitenta wpływów z emisji do chwili sporządzenia sprawozdania z działalności (dotyczy emisji papierów wartościowych w okresie objętym raportem)

Spółka nie dokonywała w okresie objętym raportem emisji papierów wartościowych.

16. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem emitenta i jego grupą kapitałową;

Zarząd Spółki w 2010 roku w obliczu zmian jakie wystąpiły w trakcie kryzysu finansowego na świecie postanowił rozwój Spółki oprzeć głównie na wzroście organicznym, koncentrując się na rozwoju sprzedaży poprzez spółkę dominującą, wdrażanie nowych produktów opartych o nowe technologie i utrwalanie marki Lena Lighting w świadomości odbiorców. Polityka ta była kontynuowana w kolejnych latach.

Zarząd zapewnia, że prowadzi działania - poprzez swój model biznesowy – zmierzające do elastycznego wyznaczania celów i kierunków rozwoju Spółki dbając o jej aktywa i płynność finansową. Jak pokazują kolejne lata taktyka ta przynosi pozytywne efekty,

Spółka potrafiła się odnaleźć i przystosować do zmieniającego się otoczenia bez problemów z płynnością i obsługą naszych klientów. Priorytetem dla Zarządu Spółki w dalszych latach jest wprowadzenie na rynek nowych produktów, doskonalenie elastyczności kosztowej oraz dalsza poprawa rentowności zysku netto Spółki.

Rok 2013 dla Spółki jest czasem na poszukiwanie nowych rozwiązań w zakresie zastosowania w naszych produktach jak i w zakresie tworzenia nowych produktów. Spółka w latach poprzednich poprzez prowadzoną politykę elastyczności kosztowej dostosowała swój rozmiar do sytuacji rynkowej, obecnie w tym zakresie wszystkowiedaniem Zarządu- co było do osiągnięcia zostało osiągnięte. Rok 2013 Lena Lighting zamierza wykorzystać na poszukiwaniu szansy dla siebie w rozwoju poprzez wykreowanie nowych rozwiązań i produktów. – jest to główny priorytet nadchodzącego roku.

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

Lena Lighting będzie kontynuowała dotychczasową strategię umacniania pozycji w rynku produkcji sprzętu oświetleniowego w kraju i zagranicą. Czynniki, jakie odgrywać będą największe znaczenia, w podziale na wewnętrzne i zewnętrzne, w kształtowaniu zdolności Spółki do rozwoju i osiągania stabilnego modelu przepływów pieniężnych przedstawiono poniżej.

#### Wewnętrzne czynniki

Według Zarządu do najważniejszych czynników wewnętrznych wpływających na bieżące oraz przyszłe wyniki finansowe należą:

- zdolność do wyboru właściwej strategii rozwoju na konkurencyjnym i zmieniającym się rynku – zdolność rozwoju Spółki w długim okresie na rynku charakteryzującym się wysokim stopniem konkurencji oraz ciągłymi zmianami technologicznymi produktów, w konsekwencji wprowadzania przez spółki nowych produktów;
- znajomość rynku – na którą składa się zdolność skutecznego dostosowania produktów do zmieniających się potrzeb klientów, co pozwala na osiągnięcie znaczącej przewagi konkurencyjnej. W tym celu Spółka prowadzi badania rynku pod kątem potrzeb klientów;
- zwiększenie oferty asortymentowej – poprzez dostosowywanie produktów do zmieniających się potrzeb odbiorców oraz wprowadzanie nowych produktów;
- wprowadzenie wyrobów gotowych tworzących nowe grupy produktowe – Spółka na bieżąco analizuje możliwość poszerzenia swojej dotychczasowej oferty produktowej o nowe grupy, co umożliwi zachowanie dynamiki wzrostów przychodów ze sprzedaży w kolejnych latach;
- elastyczność produkcji – możliwość i umiejętność dostosowywania wyrobów do indywidualnych potrzeb klientów, wprowadzanie niestandardowych rozwiązań, a także możliwość produkcji krótkich partii posiadających parametry wymagane przez klienta pod konkretne zamówienie;

#### Zewnętrzne czynniki

Według Zarządu do najważniejszych czynników zewnętrznych wpływających na bieżące oraz przyszłe wyniki finansowe należą:

- zmiany cen głównych surowców – wzrost cen surowców stosowanych w produkcji ma silny wpływ na koszty produkcji, a co za tym idzie na uzyskiwane przez Spółkę marże;



- zmiany kursu EUR/PLN oraz USD/PLN wpływające na poziom cen importowanych materiałów i komponentów oraz poziom przychodów ze sprzedaży zagranicznej stanowiącej ponad połowę przychodów ze sprzedaży Spółki;
- utrzymanie dywersyfikacji odbiorców – zachowanie wysokiego stopnia dywersyfikacji odbiorców (również geograficznego) skutkuje spadkiem udziału poszczególnych klientów w przychodach ze sprzedaży, a co za tym idzie zmniejsza ryzyko gwałtownego spadku sprzedaży;
- zmiany w strukturze zapotrzebowania na sprzęt oświetleniowy wynikające ze zmian w technologiach produkcji oraz gustów klientów;
- sytuacja na rynku produkcji budowlano-montażowej – obserwowane jest obecnie spadek kondycji sektora budowlanego,
- konkurencyjność branży – rosnąca konkurencja, przyczynia się do stałego podnoszenia technologii produkcji oraz poszerzania oferty asortymentowej i wprowadzenia nowych grup produktowych;
- sytuacja makroekonomiczna na głównych rynkach zbytu (Europa Zachodnia oraz Środkowo-Wschodnia) – polityka gospodarcza państw oraz kształtowanie się wskaźników makroekonomicznych takich jak tempo wzrostu PKB, poziom inflacji, poziom stóp procentowych, stopa bezrobocia oraz kursy walut.

Podstawowym celem przyjętej przez Zarząd strategii rozwoju Spółki jest zapewnienie długoterminowego rozwoju oraz uzyskanie stałego wzrostu wartości Spółki. Spółka planuje osiągnięcie tego celu w drodze stałego podnoszenia jakości produkowanych wyrobów, zwiększania udziału w rynku polskim oraz wzrostu sprzedaży zagranicznej. Odbywać się to będzie poprzez stałe poszerzanie oferty Spółki o rozwinięte technologicznie wyroby oraz pozyskiwaniu nowych rynków zbytu, a także penetracji rynków, na których Spółka już funkcjonuje. Efektem tego powinno być ugruntowanie wiodącej pozycji w poszczególnych segmentach rynku sprzętu oświetleniowego oraz pozyskanie znaczącej pozycji w wybranych jego segmentach.

Podstawowymi elementami strategii rozwoju Lena Lighting na najbliższe lata są:

- Utrzymanie wiodącej pozycji na polskim rynku sprzedaży opraw przenośnych i plafonier technicznych.
- Utrzymanie wiodącej pozycji na rynkach zachodnioeuropejskich w zakresie profesjonalnych opraw przenośnych oraz rozszerzenie oferowanego asortymentu o oprawy oparte na źródłach światła typu LED.
- Ważnym elementem strategii marketingowej Spółki jest budowanie silnych marek (zarówno *Lena Lighting*, *Practic Line*) oraz zwiększanie ich rozpoznawalności na rynkach krajowym i zagranicznych. W tym celu Spółka powołała dział obsługi inwestycji, którego głównym zadaniem jest współpraca z architektami i projektantami. Spółka będzie również nadal brała udział w najważniejszych targach branżowych w Europie oraz na głównych rynkach, na których prowadzona jest sprzedaż. Znaczącym elementem strategii marketingowej jest również utrzymanie i budowanie wizerunku Spółki jako solidnego i wiarygodnego partnera biznesowego.
- Spółka działa na silnie konkurencyjnym rynku, na którym decydującą rolę odgrywają wymagania techniczne, jakościowe oraz trendy mody i gusta klientów. Dlatego też rozszerzenie asortymentu i stała modyfikacja istniejącego asortymentu, będzie nadal dokonywana pod kątem zmieniających się potrzeb i gustów odbiorców oraz postępu technologicznego. Spółka będzie również kontynuowała prowadzenie szczegółowych analiz rynku i na tej podstawie wprowadzała nowe grupy produktowe, w celu systematycznej rozbudowy i modyfikacji asortymentu Spółka zwiększa budżet na badania i wdrażanie nowych produktów, opracowywanie nowego wzornictwa, poszukiwanie nowych rozwiązań technicznych.

## 18. Opis podstawowych ryzyk i zagrożeń.

- ponad połowa przychodów Spółki pochodzi ze sprzedaży eksportowej, przy takiej skali eksportu znaczący wpływ na wyniki Leny Lighting SA będzie miała relacja EUR/PLN, wzrost wartości złotego wobec Euro może spowodować obniżenie poziomu przychodów ze sprzedaży eksportowej, a co za tym idzie obniżenie zysku netto;
- gwałtowny wzrost cen ropy naftowej może spowodować wzrost cen tworzyw sztucznych, wzrost ten dotyczy wszystkich producentów, jednakże w krótkim okresie czasu wpłynie na obniżenie rentowności

• Spółka działa w otoczeniu firm konkurencyjnych z kraju i zagranicy. Zagrożeniem dla wyników Spółki jest możliwość utraty odbiorców szczególnie na rzecz producentów z krajów Europy Środkowo-Wschodniej oraz długofalowe obniżanie cen sprzedaży, a co za tym idzie uzyskiwanych marż. Według Spółki realna jest pojawienie się na rynku produktów o porównywalnej jakości i cenie. Sytuacja taka może wpłynąć na spadek udziału Spółki w rynku oraz obniżenie rentowności Spółki;

Emitent stara się minimalizować to ryzyko wzmacniając swoją pozycję rynkową poprzez wprowadzanie na rynek innowacyjnych technologicznie produktów oraz poszukiwaniu nowych rynków zbytu. Ważnym elementem strategii Spółki jest umacnianie więzi handlowych z dotychczasowymi i nowymi partnerami, co w przypadku tak konkurencyjnego sektora odgrywa istotną rolę.

19. Opis przyjętych przez jednostkę celach i metodach zarządzania ryzykiem finansowym, łącznie z metodami zabezpieczeń istotnych rodzajów planowanych transakcji, dla których stosowana jest rachunkowość zabezpieczeń.

Spółki Lena Lighting SA stosuje rachunkowości zabezpieczeń.

Na dzień bilansowy, wartość nominalna (po kursie zawarcia transakcji) nie zrealizowanych kontraktów walutowych typu forward zawartych przez Spółkę, przedstawia się następująco:

	w tys. zł.	
	<u>31.12.2012</u>	31.12.2011
Kontrakty walutowe typu forward	-	1 383
Opcje walutowe	-	-

Kontrakty typu forward zawierane są w związku ze znaczną ekspozycją Spółki na ryzyko walutowe i mogą być odnawiane w razie zapotrzebowania. Na dzień 31 grudnia 2012 roku wartość godziwa wszystkich walutowych instrumentów pochodnych posiadanych przez Spółkę wynosiła 0 tys. złotych.

20. Na dzień 31 grudnia 2012 Spółka nie posiadała udziałów oraz akcji własnych.
21. Wskazanie posiadaczy wszelkich papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do emitenta, wraz z opisem tych uprawnień;

Nie ma tego typu posiadaczy w Akcjonariacie Spółki.

22. Wskazanie wszelkich ograniczeń dotyczących przenoszenia prawa własności papierów wartościowych emitenta oraz wszelkich ograniczeń w zakresie wykonywania prawa głosu przypadających na akcje emitenta;

Akcje Emitenta nie posiadają żadnych ograniczeń w zakresie przenoszenia praw własności czy też wykonywania prawa głosu.

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

Wszystkie akcje Emitenta są akcjami zwykłymi, nie posiadają uprzywilejowania w związku z powyższym nie występują sytuacja powyższa. Spółka nie wyemitowała innych papierów wartościowych oprócz warrantów zamiennych na akcje spółki (będących programem motywacyjnym).

24. Akcjonariusze Lena Lighting S.A. posiadający co najmniej 5% akcji /głosów na WZA

- stan na dzień 18.03.2013r.

Akcjonariusz	Liczba akcji	Wartość nominalna akcji	Udział w kapitale zakładowym (%)	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)
Włodzimierz Lesiński	14 724 994	736 249,70	59,20%	14 724 994	59,20%
Robert Gubała	1 242 750	62 137,50	5,00%	1 242 750	5,00%
ING Nationale Nederlandem OFE Polska	2 868 214	143 410,70	11,53%	2 868 214	11,53%
Pozostali Akcjonariusze	6 039 092	301 954,60	24,28%	6 039 092	24,28%

Wartość nominalna 1 akcji wynosi 0,05 złotych.

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

Emitentowi nie są znane umowy, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

26. Skład Zarządu i Rady Nadzorczej Lena Lighting S.A.

W skład Zarządu Lena Lighting S.A. na dzień 31 grudnia 2012 roku wchodził:

Włodzimierz Lesiński – Prezes Zarządu,  
Cezary Tomasz Filipiński – Członek Zarządu.

W skład Rady Nadzorczej Lena Lighting S.A. na dzień 31 grudnia 2012 roku wchodził:

Andrzej Marian Tomaszewski – Przewodniczący Rady Nadzorczej,  
Artur Hibner – Członek Rady Nadzorczej,  
Andrzej Pawlak - Członek Rady Nadzorczej  
Waldemar Osuch – Członek Rady Nadzorczej,  
Angiello Lucjan Limański – Członek Rady Nadzorczej,

Z dniem 30 kwietnia 2012 r. Pan Michał Hamryszak zrezygnował z funkcji Członka Rady Nadzorczej Lena Lighting SA

Z dniem 20 czerwca 2012 r. Pan Piotr Michalski złożył rezygnację z funkcji Członka Rady Nadzorczej Lena Lighting SA.

Kompetencje w zakresie powoływania, zawieszania i odwoływania członków Zarządu Spółki Lena Lighting S.A. należy do Rady Nadzorczej Spółki Lena Lighting S.A. Kadencja Zarządu jest wspólna i wynosi 3 lata, kadencja rady Nadzorczej - 5 lat.

W Lena Lighting S.A. nie powołano komitetów, a zadania komitetu audytu pełni Rada Nadzorcza zgodnie z art. 86 ust. 3 ustawy z dnia 7 maja 2009 r. o biegłych rewidentach i

ich samorządzie, podmiotach uprawnionych do badania sprawozdań finansowych oraz o nadzorze publicznym.

Opis zasad zmiany statutu emitenta

Zmiana statutu Lena Lighting S.A. wymaga uchwały Walnego Zgromadzenia i rejestracji zmiany w rejestrze przedsiębiorców. Uchwała w tym przedmiocie podejmowana jest większością głosów ustaloną w Kodeksie spółek handlowych i według zasad tam opisanych.

Sposób działania walnego zgromadzenia i jego zasadnicze uprawnienia oraz opis praw akcjonariuszy i sposobu ich wykonywania, w szczególności zasady wynikające z regulaminu walnego zgromadzenia, jeżeli taki regulamin został uchwalony, o ile informacje w tym zakresie nie wynikają wprost z przepisów prawa

Walne Zgromadzenie działa na posiedzeniach, zwoływanych i odbywanych zgodnie z zasadami Kodeksu spółek handlowych, Statutem spółki oraz zgodnie z uchwalonym w dniu 1 czerwca 2010 r. Regulaminem Walnego Zgromadzenia.

Zasadnicze uprawnienia Walnego Zgromadzenia obejmują:

- a) rozpatrzenie i zatwierdzenie sprawozdania Zarządu z działalności Spółki oraz sprawozdania finansowego za ubiegły rok obrotowy oraz udzielenie absolutorium członkom organów Spółki z wykonywania przez nich obowiązków,
- b) postanowienia dotyczące roszczeń o naprawienie szkody wyrządzonej przy zawiązaniu Spółki lub sprawowaniu zarządu albo nadzoru,
- c) zbycie i wydzierżawienie przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części oraz ustanowienie na nich ograniczonego prawa rzeczowego,
- d) emisja obligacji zamiennych lub z prawem pierwszeństwa i emisja warrantów subskrypcyjnych, o których mowa w art. 435 §2 Kodeksu spółek handlowych,
- e) nabycie własnych akcji w przypadkach, o których mowa w art. 362 §1 pkt. 2 Kodeksu spółek handlowych,
- f) zawarcie umowy, o której mowa w art. 7 Kodeksu spółek handlowych, powzięcie uchwały o podziale zysku albo o pokryciu straty.

Postanowienia Statutu oraz Regulaminu Walnego Zgromadzenia nie odbiegają zasadniczo od reguł ustanowionych Kodeksem Spółek Handlowych, a jedynie uszczegóławiają jego postanowienia m.in. w zakresie technicznego przebiegu obrad. Akty te nie przewidują możliwości uczestniczenia w walnym zgromadzeniu przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej, wypowiedzenia się w trakcie walnego zgromadzenia przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej ani wykonywania prawa głosu drogą korespondencyjną, czy też przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej.

Akcjonariusze posiadają prawa uregulowane w Kodeksie spółek handlowych, z tym uzupełnieniem, że akcjonariusz posiadający pakiet akcji spółki stanowiący co najmniej iloraz ogólnej liczby akcji oraz każdorazowo ustalonej przez Walne zgromadzenie liczby członków Rady Nadzorczej może wskazać (mianować) członka Rady Nadzorczej (bądź proporcjonalną ich wielokrotność). Postanowienie to nie wyłącza prawa akcjonariuszy mniejszościowych do żądania przeprowadzenia wyboru członków Rady Nadzorczej grupami na podstawie art. 385 § 3 § 9 Kodeksu spółek handlowych. Członek Rady Nadzorczej wskazany w tym trybie może zostać odwołany przez Walne Zgromadzenie.

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

Nie zostały zawarte żadne umowy pomiędzy Emitentem a osobami zarządzającymi w ww. zakresie.

28. Wartość wynagrodzeń, nagród i korzyści, w tym programów dla osób zarządzających i nadzorujących.

Wyszczególnienie wynagrodzeń, nagród i korzyści bez programów motywacyjnych (w zł) na rzecz Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki Lena Lighting SA	31.12.2012	31.12.2011
<b>Wynagrodzenia Zarządu</b>	<b>916.500,00</b>	<b>986.114,85</b>
Cezary Tomasz Filipiński – Członek Zarządu	300.000,00	386.114,85
Włodzimierz Lesiński – Prezes Zarządu	616.500,00	600.000,00
<b>Wynagrodzenia Rady Nadzorczej</b>	<b>29.239,52</b>	<b>30.000,00</b>
Andrzej Tomaszewski – Przewodniczący Rady Nadzorczej	6.000,00	6.000,00
Andrzej Pawlak – Członek Rady Nadzorczej	6.000,00	6.000,00
Artur Hibner – Członek Rady Nadzorczej	6.000,00	6.000,00
Waldemar Osuch – Członek Rady Nadzorczej od 21.06.2010	3.175,00	0,00
Angiolo Lucjan Limański – Członek Rady Nadzorczej od 21.06.2010	3.175,00	0,00
Michał Hamryszak- Członek Rady Nadzorczej do 30.04.2012	2.064,52	6.000,00
Piotr Michalski – Członek Rady Nadzorczej do 20.06.2012	2.825,00	6.000,00
<b>Razem</b>	<b>945.739,52</b>	<b>1.016.114,85</b>

Wyszczególnienie posiadanych akcji Spółki Lena Lighting SA	18.03.2013	31.12.2012	31.12.2011
<b>Zarząd</b>	<b>14.839.840</b>	<b>14.839.840</b>	<b>14.826.690</b>
Cezary Tomasz Filipiński - Członek Zarządu	114.846	114.846	114.846
Włodzimierz Lesiński – Prezes Zarządu	14.724.994	14.724.994	14.711.844
<b>Rada Nadzorcza</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Andrzej Tomaszewski – Członek Rady Nadzorczej	-	-	-
Artur Hibner – Członek Rady Nadzorczej	-	-	-
Andrzej Pawlak – Członek Rady Nadzorczej	-	-	-
Waldemar Osuch – Członek Rady Nadzorczej	-	-	-
Angiolo Lucjan Limański – Członek Rady Nadzorczej	-	-	-
Michał Hamryszak- Członek Rady Nadzorczej	-	-	-
Piotr Michalski – Członek Rady Nadzorczej	-	-	-
<b>Razem</b>	<b>14.839.840</b>	<b>14.839.840</b>	<b>14.826.690</b>

29. Zarząd oświadcza, że wedle ich najlepszej wiedzy roczne sprawozdanie finansowe zostało sporządzone zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz odzwierciedla w sposób prawdziwy, rzetelny, jasny sytuację majątkową i finansową Spółki oraz jej wynik finansowy. Zarząd oświadcza również, że roczne sprawozdanie zarządu z działalności zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji emitenta, w tym opis ryzyk i zagrożeń.
30. Zarząd oświadcza również, że podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, Deloitte Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k. (dawniej Deloitte Audyt Sp. z o.o.) dokonujący badania rocznego sprawozdania finansowego za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2012 roku został wybrany zgodnie z przepisami prawa oraz że podmiot ten oraz biegli rewidenci dokonujący badania tego sprawozdania spełniali warunki do wyrażenia bezstronnej i niezależnej opinii o badanym rocznym sprawozdaniu finansowym, zgodnie z obowiązującymi przepisami i normami zawodowymi.
31. W 2012r. podmiot uprawniony do badania jednostkowego sprawozdania finansowego Deloitte Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k. (dawniej Deloitte Audyt Sp. z o.o.) został wybrany na podstawie Uchwały Rady Nadzorczej z dnia 25.06.2012r. Wynagrodzenie podmiotu za badanie sprawozdania finansowego Spółki wraz z wydaniem opinii i przeglądem śródrocznym sprawozdania jednostkowego wyniosło: 33.000,00 złotych netto (w tym: za przegląd śródroczny jednostkowy sprawozdania: 8.000,00, za badanie jednostkowego sprawozdania: 25.000,00)
32. W 2011r podmiot uprawniony do badania jednostkowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych (4Audyt Sp. z o.o) został wybrany na podstawie Uchwały Rady Nadzorczej z dnia 14.07.2011r. Wynagrodzenie podmiotu za badanie sprawozdań finansowych Spółki wraz z wydaniem opinii i przeglądem śródrocznym sprawozdań

jednostkowych i skonsolidowanych wyniosło: 49.000,00 złotych netto (w tym: za przegląd śródroczny jednostkowy sprawozdań: 13.000,00, za badanie jednostkowych sprawozdań: 19.000,00, za przegląd śródroczny skonsolidowanych sprawozdań finansowych 7.000,00, za badanie skonsolidowanych sprawozdań finansowych 10.000,00). Spółka Luxmat Sp. z o.o. zawarła również umowę na badanie sprawozdań finansowych przez 4Audyt Sp. z o.o. Wynagrodzenie podmiotu za badanie sprawozdań spółki wraz z wydaniem opinii wyniesie: 6.000,00 złotych netto.

Środa Wlkp. dnia 18 marzec 2013r.

***Zarząd Lena Lighting S.A.:***

Włodzimierz Lesiński- Prezes Zarządu

Cezary Tomasz Filipiński - Członek Zarządu