

**Sprawozdanie Zarządu z działalności Lena Lighting S.A.
za 2013r. rozpoczynający się w dniu 01 stycznia 2013 i kończący się
w dniu 31 grudnia 2013 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-zaloźycielami 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 2013 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.

3. W Spółce nie wystąpiły ważne osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju.
4. Na dzień 31.12.2013 Spółka posiadała udziały w jednostkach podporządkowanych.

Grupa Kapitałowa Lena Lighting składa się z podmiotu dominującego Lena Lighting S.A. oraz podmiotu zależnego Luxmat Sp. z o.o.

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%

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

Rok 2013 Lena Lighting SA zamknęła przychodami na poziomie 100.716tys zł. Jest to wynik o 2,03% niższy niż w analogicznym okresie 2012 roku. Rok 2013 charakteryzowało się spadkiem przychodów spółki w obrocie krajowym o 0,53%, wynikało to w głównej mierze z koniunktury gospodarczej naszego kraju. W obrocie zagranicznym spółka zanotowała spadek o 3,25% w stosunku do analogicznego okresu w roku 2012. (w Euro spadek o 3,7%). Główny wpływ na spadek sprzedaży w 2013 roku miały kraje z obszaru UE.

Rentowność netto w 2013r. wyniosła 9,11% w porównaniu do rentowności w 2012r w wysokości 8,59%. Spółka zanotowała zysk w wysokości 9.172 tys. złotych, natomiast w 2012r zysk wynosił 8.834 tys. zł. Wzrost zysku w procentach wyniósł 3,83%. W 2013 roku spółka zależna Luxmat wykazała zysk w wysokości 544tys. zł

Kapitały własne Spółki na dzień bilansowy uległy podwyższeniu w stosunku do 2012r o 1.710tys zł. W 2013r Spółka wypłaciła dywidendę za rok 2012 w wys. 7.463 tys. zł.

W związku z sytuacją gospodarczą Polski i ożywieniem w gospodarce- jakie można było zauważyć w końcówce roku 2013 -Zarząd Spółki zakłada, że to na rynku krajowym w 2014 roku Spółka zrealizuje największą dynamikę sprzedaży. W zakresie sprzedaży zagranicznej największe zmiany oczekujemy po rynkach spoza obszaru UE.

Analiza wskaźnikowa sprawozdania finansowego Spółki Lena Lighting S.A.

- Ocena zyskowności:

	2013	2012
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	100 716	102 807
Zysk brutto ze sprzedaży	31 038	32 190
<i>Rentowność brutto ze sprzedaży</i>	<i>30,82%</i>	<i>31,31%</i>
Zysk ze sprzedaży	11 676	12 178
<i>Rentowność sprzedaży</i>	<i>11,59%</i>	<i>11,85%</i>
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	10 792	11 045
<i>Rentowność operacyjna</i>	<i>10,72%</i>	<i>10,74%</i>
Zysk (strata) z działalności operacyjnej powiększony o amortyzację (EBITDA)	14 038	14 891
<i>Rentowność EBITDA</i>	<i>13,94%</i>	<i>14,48%</i>
Zysk (strata) brutto	11 407	11 114
Zysk (strata) netto	9 172	8 834
<i>Rentowność netto</i>	<i>9,11%</i>	<i>8,59%</i>
Suma bilansowa	97 657	97 249
ROA	9,39%	9,08%
Aktywa trwale	38 538	39 124
Kapitały własne	88 978	87 268
ROE	10,31%	10,12%

- *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 obowiązkowych 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:

	2013	2012
Aktywa obrotowe	59 119	58 125
Zobowiązania krótkoterminowe	8 250	9 576
Kapitał obrotowy netto	50 869	48 549
Udział zapasów w aktywach obrotowych	44,28%	42,52%
Udział należności w aktywach obrotowych	45,69%	45,83%
Udział inwestycji krótkoterminowych w aktywach obrotowych	9,77%	11,35%
Udział krótkoterminowych rozliczeń międzyokresowych w aktywach obrotowych	0,26%	0,30%
Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałem własnym	2,31	2,23
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	8,89%	10,26%
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	0,08%	0,12%
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	9,75%	11,44%

- *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:

	2013	2012
Cykl rotacji zapasów w dniach	137,14	127,74
Cykl rotacji należności z tytułu dostaw i usług w dniach	86,48	83,29
Cykl rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług w dniach	30,99	35,44
Wskaźnik płynności I (bieżący)	7,17	6,07
Wskaźnik płynności II (szybki)	3,99	3,49
Wskaźnik płynności III (natychmiastowy)	0,70	0,69

- *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 bardzo dobra. Zarząd spółki nie widzi żadnych zagrożeń, które miałyby tą sytuację w sposób znaczący zmienić w najbliższej przyszłości.

Zatrudnienie w spółce Lena Lighting SA:

Na 31.12.2013 r. Lena Lighting SA zatrudniała 112 osób, co oznacza spadek w stosunku do analogicznego okresu 2012 r. o 2 osoby. Zmniejszenie etatów spowodowane było zmianami organizacyjnymi.

Na niezmiennym poziomie w stosunku do lat ubiegłych zawierane były wszelkiego rodzaju umowy cywilnoprawne. Comiesięcznie zawieranych było około 50 umów zleceń lub umów o dzieło, a z blisko 40 osobami zawarte były umowy o świadczenie usług. Jeżeli chodzi o kontrakty menadżerskie to w 2013 r. czynnych kontraktów w Lena Lighting SA było 2.

6. Charakterystyka głównych rynków zbytu:

Lena Lighting S.A. osiągnęła w 2013 roku przychody ze sprzedaży w wysokości 100.716 tys. złotych z czego 54,71% z tytułu sprzedaży zagranicznej i 45,29% 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 2013 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	2013	2012	Zmiana %	Udział % w sprzedaży ogółem 2013r.
Oprawy Biurowe	13 221	13 145	0,58%	13,13%
Oprawy Ogrodowe	309	360	-14,17%	0,31%
Oprawy Przenośne	10 877	13 038	-16,57%	10,80%
Plafonierey Techniczne	33 520	33 021	1,51%	33,28%
Oprawy Przemysłowe	18 427	18 233	1,06%	18,30%
Pozostałe	339	399	-15,04%	0,34%
Wyroby Suma	76 693	78 197	-1,92%	76,15%
Towary Handlowe				

Oprawy Biurowe	1 835	823	122,96%	1,82%
Oprawy Ogrodowe	74	255	-70,98%	0,07%
Oprawy Mieszkaniowe	297	827	-64,09%	0,29%
Oprawy Przenośne	1 270	1 467	-13,43%	1,26%
Plafonierey Techniczne	328	314	4,46%	0,33%
Oprawy Przemysłowe	6 456	6 658	-3,03%	6,41%
Pozostałe	2 077	2 375	-12,55%	2,06%
Towary Handlowe Suma	12 337	12 721	-3,02%	12,25%
Materiały	8 847	8 905	-0,65%	8,78%
Usługi	2 839	2 984	-4,86%	2,82%
Suma	100 716	102 807	-2,03%	100,00%

Przychody ze sprzedaży w podziale na segmenty geograficzne	2013	2012	Zmiana %	Udział % w sprzedaży ogółem 2013r.
Sprzedaż w Polsce	45 617	45 860	-0,53%	45,29%
Sprzedaż za granicą w tym:	55 099	56 947	-3,25%	54,71%
Kraje UE	44 520	47 691	-6,65%	44,20%
Kraje spoza UE	10 579	9 256	14,29%	10,50%
Suma	100 716	102 807	-2,03%	100,00%

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;

Obecnie Spółka nie posiada zobowiązań finansowych związanych z finansowaniem inwestycji kapitałowych czy też bieżącej działalności. W związku z bardzo dobrą sytuacją finansową i płynnością finansową Spółki w przypadku podjęcia przez Zarząd decyzji o rozpoczęciu inwestycji kapitałowej w znacznej części może pokryć ją z bieżących środków pieniężnych lub uzyskać potrzebne finansowanie z zewnętrznych instytucji finansowych.

8. Opis transakcji z podmiotami powiązаныmi, 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 powiązаныmi, 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 2013 roku: 5 603 tys. złotych i dotyczyła przychodów ze sprzedaży towarów, materiałów i usług. Dodatkowo Spółka dokonała zakupu od tego podmiotu towarów i materiałów o wartości: 7 323 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 powiązany z przedsiębiorstwem będącym własnością Pana Andrzeja Pawlaka (Członka Rady Nadzorczej Emitenta) o charakterze znaczącym dla działalności Emitenta – umowa ta i

wartość transakcji za 2013 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 w 2013 roku w związku ze swoją bardzo dobrą sytuacją finansową nie podpisała żadnych umów o kredyt czy pożyczkę, dotychczasowe umowy zawarte z bankami wygasły z terminem, na który zostały podpisane.

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

Spółka nie publikowała prognoz wyniku i sprzedaży na rok 2013.

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 2013 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 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 wzrost sprzedaży Spółki.

Spółka w roku 2014 koncentrować się będzie na wzroście sprzedaży zarówno krajowej jak i zagranicznej. Zarząd stawia sobie za cel dotarcie do grona odbiorców Spółki z nowymi innowacjami produktowymi. Chcemy aby zostało to dostrzeżone i docenione przez klientów -dlatego w 2014 roku stawiamy również na marketing -aby zaprezentować nasze produkty szerszemu gronu odbiorców.

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 stale 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>31.12.2013</u>	<u>31.12.2012</u>
Kontrakty walutowe typu forward	-	-
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 2013 roku wartość godziwa wszystkich walutowych instrumentów pochodnych posiadanych przez Spółkę wynosiła 0 tys. złotych.

20. Na dzień 31 grudnia 2013 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 18.03.2014r.

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	59,19%	14 724 994	59,19%
Robert Gubała	1 242 750	62 137,50	5,00%	1 242 750	5,00%
ING Nationale Nederlandem OFE Polska	2 962 182	148 109,10	11,91%	2 962 182	11,91%
Pozostali Akcjonariusze	5 945 124	297 256,20	23,90%	5 945 124	23,90%

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 2013 roku wchodził:

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

W skład Rady Nadzorczej Lena Lighting S.A. na dzień 31 grudnia 2013 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,

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	31.12.2013	31.12.2012
Wynagrodzenia Zarządu	1.089.060,00	916.500,00
Cezary Tomasz Filipiński – Członek Zarządu	371.060,00	300.000,00
Włodzimierz Lesiński – Prezes Zarządu	718.000,00	616.500,00
Wynagrodzenia Rady Nadzorczej	30.000,00	29.239,52
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	6.000,00	3.175,00
Angelo Lucjan Limański – Członek Rady Nadzorczej	6.000,00	3.175,00
Michał Hamryszak- Członek Rady Nadzorczej do 30.04.2012	-	2.064,52
Piotr Michalski – Członek Rady Nadzorczej do 20.06.2012	-	2.825,00
Razem	1.119.060,00	945.739,52

Wyszczególnienie posiadanych akcji Spółki Lena Lighting SA	18.03.2014	31.12.2013	31.12.2012
Zarząd	14.839.840	14.839.840	14.839.840
Cezary Tomasz Filipiński - Członek Zarządu	114.846	114.846	114.846
Włodzimierz Lesiński –Prezes Zarządu	14.724.994	14.724.994	14.724.994
Rada Nadzorcza	3.700	3.700	-
Andrzej Tomaszewski – Członek Rady Nadzorczej	-	-	-
Artur Hibner – Członek Rady Nadzorczej	3.700	3.700	-
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	-	-	-
Razem	14.843.540	14.843.540	14.839.840

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. dokonujący badania rocznego sprawozdania finansowego za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2013 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 2013r. podmiot uprawniony do badania jednostkowego sprawozdania finansowego Deloitte Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k. został wybrany na podstawie Uchwały Rady Nadzorczej z dnia 04.06.2013r. Wynagrodzenie podmiotu za badanie sprawozdania finansowego Spółki wraz z wydaniem opinii i przeglądem śródrocznym sprawozdania jednostkowego wyniosło: 32.500,00 złotych netto (w tym: za przegląd śródroczny jednostkowy sprawozdania: 8.000,00, za badanie jednostkowego sprawozdania: 24.500,00)
32. W 2012r. podmiot uprawniony do badania jednostkowego sprawozdania finansowego Deloitte Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k. 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)

Środa Wlkp. dnia 18 marzec 2014r.

Zarząd Lena Lighting S.A.:

Włodzimierz Lesiński- Prezes Zarządu

Cezary Tomasz Filipiński - Członek Zarządu