



**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU  
Z DZIAŁALNOŚCI  
RELPOL S.A.  
ZA ROK 2016**

**OKRES OD 01.01.2016 DO 31.12.2016**



Żary, kwiecień 2017

## Spis treści

1. Charakterystyka podstawowej działalności Spółki .....	3
2. Otoczenie makroekonomiczne .....	7
3. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych i istotnych zdarzeń, w tym o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na działalność Spółki i osiągnięte wyniki. ..	9
3. Analiza wskaźnikowa .....	18
4. Opis podstawowych czynników ryzyka i zagrożeń.....	20
5. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju.....	30
6. Informacje o zmianach rynków zbytu oraz odbiorcach, dostawcach osiągniętych, co najmniej 10% przychodów ze sprzedaży ogółem.....	31
7. Informacje o umowach znaczących dla działalności emitenta. ....	32
8. Informacje o zmianach w powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych emitenta oraz określenie jego głównych inwestycji.....	33
9. Informacje o istotnych transakcjach zawartych z podmiotami powiązаныmi na innych warunkach niż rynkowe.....	33
10. Informacje o zaciągniętych i wypowiedzianych umowach dotyczących kredytów i pożyczek.....	33
11. Informacje o udzielonych w danym roku obrotowym pożyczkach.....	33
12. Informacje o udzielonych i otrzymanych w danym roku obrotowym gwarancjach i poręczeniach. ....	33
13. Emisja papierów wartościowych.....	33
14. Objasnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie a wcześniej publikowanymi prognozami.....	33
15. Ocena zarządzania zasobami finansowymi z uwzględnieniem zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań. ....	33
16. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych w porównaniu do wielkości posiadanych środków.....	34
17. Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za rok obrotowy. ....	34
18. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników, istotnych dla rozwoju Spółki oraz opis perspektyw rozwoju działalności, co najmniej kolejnego kwartału. ....	34
19. Zmiana podstawowych zasad zarządzania przedsiębiorstwem emitenta i grupą kapitałową. ....	35
20. Umowy zawarte pomiędzy emitentem a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny.....	35
21. Wartość wynagrodzeń, nagród korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premialnych wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych osobom zarządzającym i nadzorującym. ....	35
22. Określenie liczby i wartości nominalnej akcji emitenta oraz akcji i udziałów w jednostkach powiązanych, będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących.....	35
23. Akcjonariusze posiadający bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5% w ogólnej liczbie głosów na WZA. ....	36
24. Informacje o znanych emitentowi umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.....	36
25. Wskazanie posiadaczy wszelkich papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do emitenta. ....	36
26. Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych. ....	36
27. Informacje o podmiocie uprawnionym do badania sprawozdania finansowego.....	37
28. Inne ważniejsze wydarzenia w 2016 r. ....	37
29. Inne ważniejsze informacje po dniu bilansowym. ....	38
30. Pożyczki udzielone władzom spółki .....	38
31. Wskazanie istotnych postępowań toczących się przed sądem organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej. ....	38

## **1. Charakterystyka podstawowej działalności Spółki**

Relpol jest w czołówce największych europejskich producentów przekaźników oraz liderem na krajowym rynku detekcji promieniowania radioaktywnego.

Od ponad 50 lat spółka produkuje i dostarcza na rynek wyroby automatyki przemysłowej. Są to różne grupy przekaźników jak np.: przekaźniki miniaturowe, subminiaturowe-sygnałowe, przemysłowe, interfejsowe, czasowe, programowalne, dla systemów fotowoltaicznych, instalacyjne, nadzorcze i półprzewodnikowe.

Przekaźniki odgrywają ważną rolę w procesach przemysłowych. Są one elementami pośredniczącymi, wykonawczymi lub sygnalizacyjnymi w sterowaniu układami elektrycznymi w różnego rodzaju urządzeniach. Przekaźniki otwierają i zamykają obwód elektryczny w celu oddziaływania na pracę innych urządzeń w tym samym lub innym obwodzie.

Około czterech tysięcy specjalnych wersji przekaźników i gniazd produkowanych przez spółkę znajduje zastosowanie w wielu obszarach przemysłu np. automatyce przemysłowej i energetycznej, energoelektronice, elektronice przemysłowej i użytkowej, telekomunikacji, AGD, fotowoltaice, motoryzacji itp.

Od 2000 r. Relpol jest również producentem stacjonarnych monitorów promieniowania i cyfrowych systemów zabezpieczeń średniego napięcia CZIP.

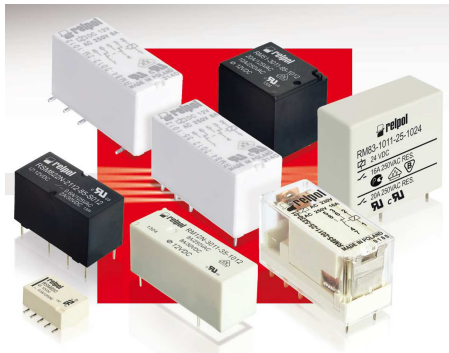
Stacjonarne monitory promieniowania (tzw. bramki radiometryczne SMP), mogą być stosowane na lotniczych, morskich i drogowych przejściach granicznych, na składowiskach odpadów, w zakładach przerobu złomu, centrach logistycznych, a także na obiektach sportowych i innych miejscach, gdzie może wystąpić promieniowanie radioaktywne gamma-neutronowe. System bramek radiometrycznych SMP wykrywa nawet najmniejsze ilości materiałów, które mogą być przeznaczone do wykonania broni jądrowej lub tzw. brudnej bomby.

Innego typu produktem spółki jest CZIP-PRO. Jest to system cyfrowych zabezpieczeń, automatyki, pomiarów, sterowania, rejestracji i komunikacji dla energetyki zawodowej i odnawialnych źródeł energii jak farmy wiatrowe, elektrownie wodne, farmy fotowoltaiczne. System ten przeznaczony jest do obsługi pól stacji rozdzielczych średniego napięcia w zakresie zabezpieczeń, automatyk stacyjnych, funkcji sterowniczych, pomiarów, komunikacji i rejestracji.

Ze względu na skalę produkcji, największe znaczenie mają przekaźniki miniaturowe i przemysłowe, następnie gniazda wtykowe do tych przekaźników oraz pozostałe wyroby jak CZIP-y i monitory promieniowania.

Poza dostawą produktów, Relpol oferuje klientom wsparcie techniczne, serwis i doradztwo oparte na bogatej wiedzy i doświadczeniu.

Jakość i bezpieczeństwo wyrobów potwierdzona jest wieloma krajowymi i zagranicznymi certyfikatami.



Przełączniki miniaturowe



Monitory promieniowania



CZIP-PRO

### 1.1. Podstawowe grupy asortymentowe i przykłady zastosowań:

- **przełączniki przemysłowe** znajdujące zastosowanie w układach automatyki urządzeń i linii technologicznych oraz przemysłowych układach bezpieczeństwa i sygnalizacji,
- **przełączniki miniaturowe i subminiaturowe** stosowane są w układach elektronicznych, telekomunikacyjnych, układach automatyki, urządzeniach pomiarowych i transportowych,
- **przełączniki interfejsowe** stosowane są w układach automatyki przemysłowej jako elementy separacji galwanicznej,
- **przełączniki samochodowe** stosowane są w obwodach elektrycznych samochodów (np.: lampach, zamkach centralnych, układach ogrzewania, wycieraczkach, kierunkowskazach, itp.)
- **przełączniki półprzewodnikowe i przełączniki** stosowane są w różnych układach elektronicznych i telekomunikacyjnych, urządzeniach pomiarowych, urządzeniach medycznych, transportowych,
- **przełączniki programowalne** stosowane są w układach automatyki, urządzeniach transportowych, maszynach sterujących procesami technologicznymi,
- **przełączniki solarne** stosowane są w inwerterach systemów solarnych. Dodatkowo przełączniki te znajdują zastosowanie w ładowarkach samochodów elektrycznych i hybrydowych.
- **przełączniki instalacyjne, czasowe i nadzorcze** stosowane są w układach automatyki oraz instalacjach domowych, układach kontrolno-pomiarowych, do nadzoru parametrów silników, przełączniki do systemów solarnych mające zastosowanie w układach inwerterów solarnych,
- **gniazda** wtykowe do przełączników umożliwiające użytkownikowi wybór sposobu połączenia przełącznika i moduły,
- **CZIP** -systemy cyfrowe zabezpieczeń, automatyki, pomiaru, sterowania, rejestracji i komunikacji wykorzystywane w rozdzielniach średniego napięcia,
- **systemy automatyki samoczynnego załączania rezerwy** stosowane jako gotowe systemy zarządzania zanikiem napięcia zasilania w układach niskiego napięcia,
- **stacjonarne monitory promieniowania gamma i neutronowego**, znajdujące zastosowanie między innymi na przejściach granicznych, lotniskach, wysypiskach śmieci,
- **pozostałe wyroby** jak: ograniczniki przepięć, styczniki, przełączniki termiczne, sterowniki silnikowe -softstarty, wyłączniki silnikowe, przełączniki, zasilacze impulsowe.

Działalność produkcyjna spółki uzupełniana jest o działalność handlową. Towary handlowe, będące uzupełnieniem oferty spółki stanowią 12,4% przychodów ze sprzedaży.

Działalność handlowa prowadzona jest poprzez sieć hurtowni, dostawy bezpośrednio do producentów, zakładów usługowych i odbiorców detalicznych oraz przez sklep internetowy.

## **1.2. Rynek przekaźników i automatyki przemysłowej**

Przekaźniki elektromagnetyczne produkowane są od dziesiętków lat i wciąż uznawane są za produkty perspektywiczne. Ze względu na posiadane możliwości technologiczne i obszary możliwych zastosowań nie mają one prawdziwej konkurencji, choć w niektórych obszarach mogą konkurować z półprzewodnikami. Wyroby te są ściśle związane z rozwojem gospodarki. Wzrost inwestycji w różnych obszarach przemysłu nakręca rynek przekaźników a możliwości zastosowań tych wyrobów są bardzo szerokie. Są niezastąpionym elementem w automatyce przemysłowej.

Przekaźniki przestają pełnić wyłącznie proste funkcje i stawia się przed nimi coraz większe oczekiwania. Dzięki swoim unikalnym cechom przekaźniki są powszechnie wybierane jako niezastąpione elementy wykonawcze. Znalazły one zastosowanie w wielu różnego rodzaju instalacjach, w urządzeniach i maszynach oraz komponentach automatyki przemysłowej, w automatyce budynkowej, centralach klimatyzacyjnych i wentylacyjnych, szafach sterowania oświetleniem, rozdzielniach głównych, branży samochodowej, AGD, fotowoltaice i w wielu innych. Coraz częściej znajdują zastosowania w biurach, domach i mieszkaniach, gdzie bez konieczności stawiania wielkiej rozdzielnic zapewniają wysoki stopień zautomatyzowania.

Zdaniem analityków branży światowy rynek przekaźników jest bardzo duży. Ze względu na występowanie wielu różnych grup przekaźników, różnie wyglądają szacunki tego rynku. Dla przykładu globalny rynek przekaźników ochrony ma wzrosnąć z 3,31 biliona dolarów w 2016 r do 4,54 biliona dolarów w 2021 r.<sup>1</sup>

Analitycy przewidują również dalszy sukcesywny wzrost rynku automatyki przemysłowej. Według raportu Transparency Market Research światowy rynek urządzeń automatyki przemysłowej na koniec 2024 r. wyniesie 352 miliardy dolarów. Wielkość tego rynku w 2015 r. wynosiła 183 miliardy dolarów. Średni roczny wzrost prognozowany jest na poziomie 6,6%.<sup>2</sup>

## **1.3. Certyfikaty jakości i bezpieczeństwa**

Wyroby Relpolu trafiają do blisko 50 krajów świata, a eksport stanowi ponad 60% sprzedaży. Ze względu na tak szeroki rynek zbytu, jakość wyrobów jest jednym z priorytetów działalności produkcyjnej. Wyroby spółki posiadają różne certyfikaty jakości i bezpieczeństwa potwierdzające spełnienie wymagań obowiązujących w krajach odbiorców wyrobów jak np. międzynarodowy

---

<sup>1</sup> <http://www.prnewswire.com/news-releases/global-protective-relay-market---estimated-to-reach-usd-331-billion-in-2016-300232630.html>

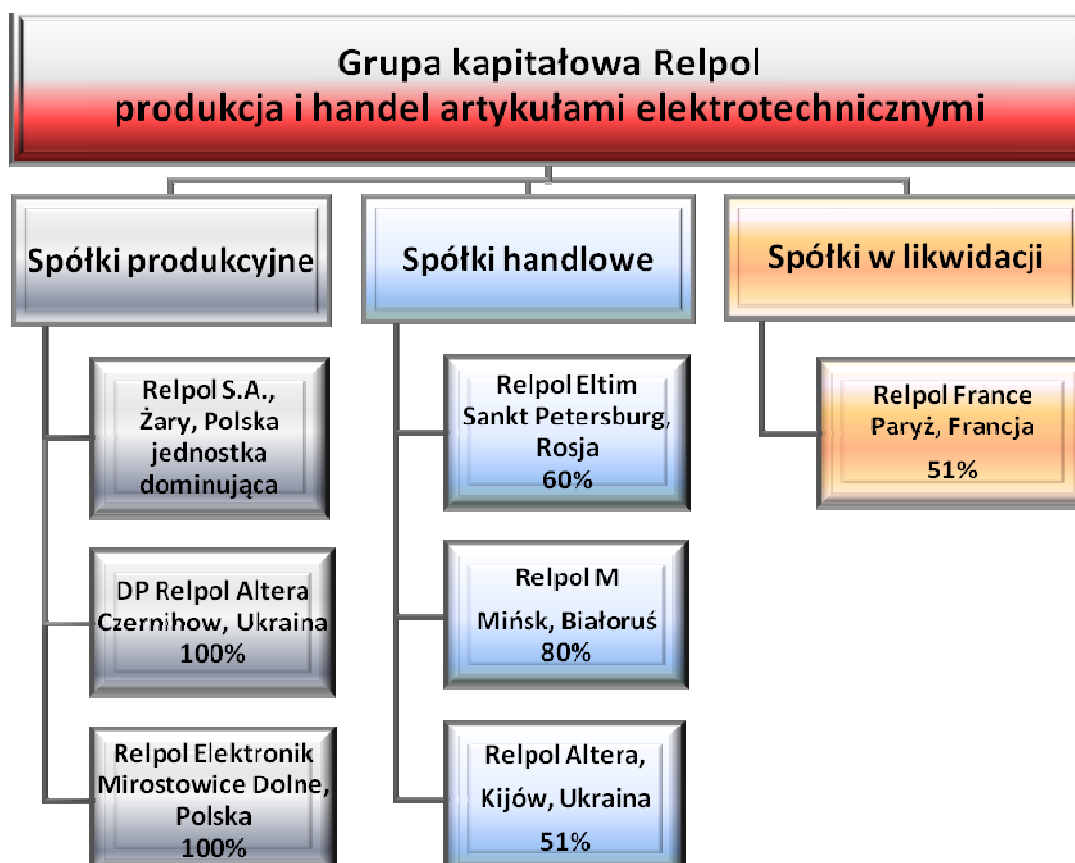
<sup>2</sup> <http://www.transparencymarketresearch.com/industrial-automation-market.html>

VDE, kanadyjski UL, ukraiński UA, zgodności Unii Celnej EAC na terenie Rosji, Białorusi i Kazachstanu, LR dotyczący wyrobów do zastosowań w środowisku morskim, deklaracja zgodności z dyrektywą RoHS2011/65/EU.

Projektowanie, wytwarzanie i sprzedaż wyrobów odbywa się w spółce zgodnie z wymaganiami normy EN ISO 9001:2009 i PN-EN ISO 14001:2005 zintegrowanego systemu zarządzania jakością \* środowisko.

#### 1.4. Grupa kapitałowa

Relpol S.A. jest jednostką dominującą w grupie kapitałowej liczącej 7 spółek, z tego 1 spółka znajduje się w stanie likwidacji. W grupie kapitałowej są 3 spółki produkcyjne i 4 spółki handlowe, z tego francuska jest w likwidacji. Relpol nie posiada oddziałów samodzielnie sporządzających sprawozdanie finansowe. Posiada natomiast wydział produkcyjny „Zakład Polon” stanowiący część spółki ale zlokalizowany w Zielonej Górze.



## 2. Otoczenie makroekonomiczne

Otoczenie makroekonomiczne ma istotny wpływ na wyniki finansowe osiągnięte przez spółkę. Niektóre elementy otoczenia, np. stopa wzrostu PKB i jego struktura, cena surowców na giełdach światowych wpływają na działalność operacyjną. Inne np. koszt pieniądza na rynku bankowym wpływają na działalność finansową. Poziom i wahania kursów walut wpływają zarówno na działalność operacyjną jak i na działalność finansową.

Rok 2016 był zmienny dla działalności spółki. Po bardzo dobrym pierwszym półroczu nastąpiły miesiące spowolnienia. Utrzymujący się w kraju zastój w inwestycjach, w sektorze energetycznym i elektrotechnicznym, wpłynął na spadek sprzedaży na rynku rodzimym. Pogorszenie koniunktury w Polsce, w II półroczu 2016 r. potwierdzały Indeksy PMI oraz Indeks Optymizmu Przedsiębiorców. Na rynkach zagranicznych sytuacja nie wyróżniała się niczym szczególnym.

Spółka sprzedaje swoje wyroby do około 50 krajów świata i sytuacja gospodarcza w tych krajach jest różna. Największe znaczenie dla działalności Spółki i grupy kapitałowej ma sytuacja w Europie i w Azji, szczególnie po dynamicznym wzroście sprzedaży na Wschód. Wciąż duże znaczenie ma np. sytuacja polityczna i gospodarcza w Rosji i na Ukrainie. Recesja w Rosji i konflikt rosyjsko-ukraiński spowodowały, że wymiana handlowa z tymi krajami w ostatnich latach się skurczyła. Wpłynęło na to kilka czynników takich jak: deprecjacja rubla i hrywny wpływająca na wzrost cen towarów pochodzących z importu, spadek inwestycji, spadek płac i dochodów oraz wzrost oprocentowania kredytów. W roku 2016 r. widać pewną poprawę na tych rynkach.

Z perspektywy ostatnich kilku miesięcy wydaje się że na przełomie 2016 i 2017 roku sytuacja w przemyśle nieco się poprawiła. Wskaźnik wyprzedzający koniunkturę PMI w styczniu, w wielu krajach Europy był niższy niż w poprzednich miesiącach, jednakże w lutym i w marcu nastąpiła lekka poprawa.

Poniższa tabela przedstawia kilka wskaźników makroekonomicznych w Polsce i UE.

Wybrane wskaźniki	Polska	Unia Europejska 28 państw	Wielka Brytania	Niemcy
Wzrost PKB 2016/ 2015 *	2,8%	1,9%	1,8%	1,9%
Stopa bezrobocia średnia roczna *	6,2%	8,5%	4,8%	4,1%
Wskaźnik inflacji średnia roczna *	-0,2%	0,3%	0,7%	0,4%
Produkcja przemysłowa 2016/ 2015 *	4,4%	1,7%	1,4%	1,4%
PMI dla przemysłu w lutym 2017 **	54,2	55,4	54,5	56,8
PMI dla przemysłu w marcu 2017 **	53,5	56,2	54,2	58,3

\* Źródło: Eurostat, dostęp 28.03.2017 i 07.04.2017.

PKB <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00115&plugin=1>

Bezrobocie <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsdec450&plugin=1>

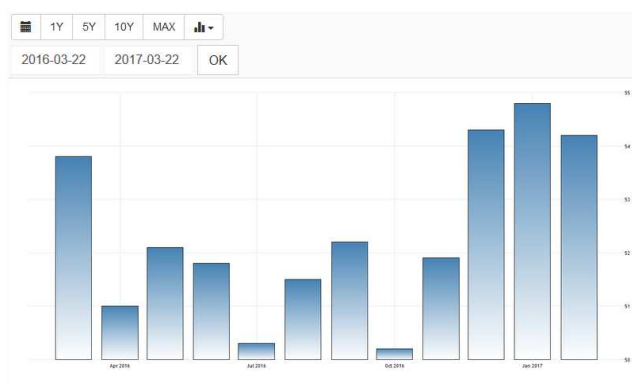
Inflacja <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00118&plugin=1>

Produkcja <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> zmiana procentowa w stosunku do roku poprzedniego

\*\* Źródło: Markit Economics, <http://www.markiteconomics.com/Public/Page.mvc/PressReleases> Wartość powyżej 50,0 oznacza poprawę warunków w sektorze.

Aktualnie trudno jest jednoznacznie stwierdzić, jak będzie wyglądała sytuacja rynkowa w 2017 r. O ile indeksy bieżące koniunktury ulegają wahaniom, o tyle indeksy w dłuższej perspektywie obiecują poprawę. Przedsiębiorcy krajowi z optymizmem patrzą w przyszłość i pozytywnie oceniają sytuację biznesową w perspektywie najbliższych 6-ciu miesięcy. Tu indeks w marcu wzrósł do 111,1 pkt z 100,3 pkt w lutym i 89,1 pkt w styczniu 2017.<sup>3</sup>

Polska - Przemysłowy PMI



Na lekką poprawę sytuacji w 2017 r. mogą wskazywać wskaźniki PMI w kraju i zagranicą. Indeks PMI dla przemysłu w Polsce wzrósł do 54,8 pkt w styczniu 2017 r. i był na najwyższym poziomie od dwóch lat<sup>4</sup>. W marcu 2017 r. spadł on do 53,5 pkt<sup>5</sup>. Jest to jednak poziom wciąż wyższy niż w roku 2016.

W strefie euro wskaźnik PMI dla przemysłu był w marcu 2017 r. najwyższy od 71 miesięcy i wyniósł 56,2 pkt. Wzrósł on z 55,4 pkt w lutym i 55,2 pkt w styczniu

2017. Ciągną go do góry Niemcy (58,3 pkt), Holandia (57,8 pkt) i Austria (56,8 pkt).<sup>6</sup>

Wzrost wskaźników jest zjawiskiem pożądanym, jednakże nie wiadomo jak rzeczywiście sytuacja będzie wyglądała w najbliższych miesiącach. Z perspektywy pierwszego kwartału 2017 roku nie widzimy, aby sytuacja w kraju się odbiła.

Publikowane w ostatnich miesiącach dane statystyczne wskazują na wzrost produkcji, zamówień i zatrudnienia. Trochę gorzej wygląda sytuacja w sferze inwestycji ale i tutaj, zdaniem analityków ma się ona poprawić. Na rzeczywistą poprawę sytuacji rynkowej, widoczną w wynikach sprzedaży i w marżach trzeba jeszcze poczekać.

Głównym rynkiem handlowym spółki jest Polska oraz pozostałe kraje europejskie, a wśród nich największe znaczenie mają Niemcy. Relpol swoje wyroby eksportuje również do Azji, obu Ameryk, Afryki i Australii. Udział tych rynków w strukturze sprzedaży wynosi 6,3%. Zatem 94% przychodów spółka generuje na rynku europejskim, dlatego też poprawa koniunktury w krajach europejskich ma kluczowe znaczenie. Zagraniczne transakcje handlowe rozliczane są głównie w EUR, USD i GBP, więc znaczenie mają tu również wahania kursów walut.

Dla działalności spółki istotne znaczenie ma również poziom nakładów na inwestycje rzeczowe, które w czasie kryzysu bywają ograniczane, a następnie często dynamicznie rosną.

Relpol, podobnie jak wielu innych producentów odczuwa skutki zmian cen surowców. Dotyczy to zwłaszcza cen miedzi, srebra i ropy naftowej (która wpływa na cenę tworzyw). W tym przypadku sytuacja dla spółki była zróżnicowana, bo ceny jednych surowców spadały a innych pięły się do góry.

<sup>3</sup> <http://www.pracodawcyrp.pl/o-nas/nasi-czlonkowie/korporacje-branzowe/platforma-finansowa/indeks- optymizmu-przedsiębiorcow/>

<sup>4</sup> <https://www.markiteconomics.com/Survey/Page.mvc/PressReleases>

<sup>5</sup> <http://pl.tradingeconomics.com/poland/manufacturing-pmi>

<sup>6</sup> <https://www.markiteconomics.com/Survey/Page.mvc/PressReleases>



Kolejnym czynnikiem wpływającym na wyniki spółki jest koszt pozyskania pieniądza na rynku. Biorąc po uwagę, że część majątku spółki finansowana była kapitałem odsetkowym, zmiany stawek WIBOR wpływają na poziom kosztów finansowych.

Dla działalności spółki znaczenie mają również zmiany zachodzące na rynku pracy. Koszty pracy wciąż rosną zarówno w kraju jak i zagranicą.

### 3. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych i istotnych zdarzeń, w tym o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na działalność Spółki i osiągnięte wyniki.

Podstawowe zdarzenia wpływające na działalność spółki w 2016 wynikały zarówno z działań podejmowanych przez Relpol w celu realizacji założonych planów, jak i z kształtowania się niezależnego od spółki otoczenia gospodarczego.

Lata 2015 jak i 2016 były dla spółki bardzo udane. Przychody ze sprzedaży były rekordowe i po raz drugi w historii spółki przekroczyły poziom 100 mln zł. W stosunku do roku 2015 wzrosły one o 0,8%. Zysk netto wyniósł 6,2 mln zł i był o 12% niższy w porównaniu do roku ubiegłego. Niższy poziom zysku wynika ze wzrostu kosztów sprzedanych produktów i słabszej dynamiki sprzedaży w kraju.

w tys. zł			
Podstawowe dane finansowe Relpol S.A.	2016	2015	Dynamika
Przychody ze sprzedaży	106 089	105 233	+0,8%
Zysk brutto ze sprzedaży	24 451	24 669	-0,9%
Marża zysku brutto na sprzedaży	23,0%	23,4%	-0,4 p.p
EBIT	6 919	8 686	-20,3%
Marża EBIT	6,5%	8,3%	-1,8 p.p
EBITDA	12 672	13 959	-9,2%
Marża EBITDA	11,9%	13,3%	-1,4 p.p
Zysk netto	6 166	6 978	-11,6%
Marża zysku netto	5,8%	6,6%	-0,8 p.p

Relpol wygenerował dodatnie przepływy pieniężne na działalności operacyjnej, przeprowadził inwestycje w modernizację parku maszynowego, zwiększył kapitały własne oraz wypłacił najwyższą jak dotychczas dywidendę z zysku netto za 2015 r. (4,8 mln zł). Spółka na dobrym poziomie utrzymuje wskaźniki ekonomiczno-finansowe, rozwija asortyment produktów i pozyskuje nowych klientów.

#### 2.1 Czynniki wpływające na wyniki spółki:

##### a) Poziom osiągniętych przychodów i struktura sprzedaży

W 2016 r. spółka osiągnęła rekordowy poziom przychodów ze sprzedaży. Spółka produkuje ok. 4.000 różnych wykonań produktów. Różnią się one między sobą zarówno ceną jak i marżą. Dlatego też oprócz wolumenu sprzedaży ważna jest również struktura sprzedawanych wyrobów. Wyroby

niszowe lub produkowane na specjalne zlecenia klientów charakteryzują się wyższą marżą, niż zautomatyzowana produkcja wyrobów uniwersalnych. Celem spółki jest maksymalne wykorzystanie mocy produkcyjnych i osiągnięcie jak najwyższego poziomu sprzedaży, w tym wyrobów wysokomarżowych. Co do zasady im wyższy poziom przychodów ze sprzedaży, tym lepsza relacja pomiędzy przychodami a kosztami i tym wyższy zysk na sprzedaży. Dokładniejsze omówienie znajduje się poniżej w punkcie 2.2 oraz w sprawozdaniu finansowym.

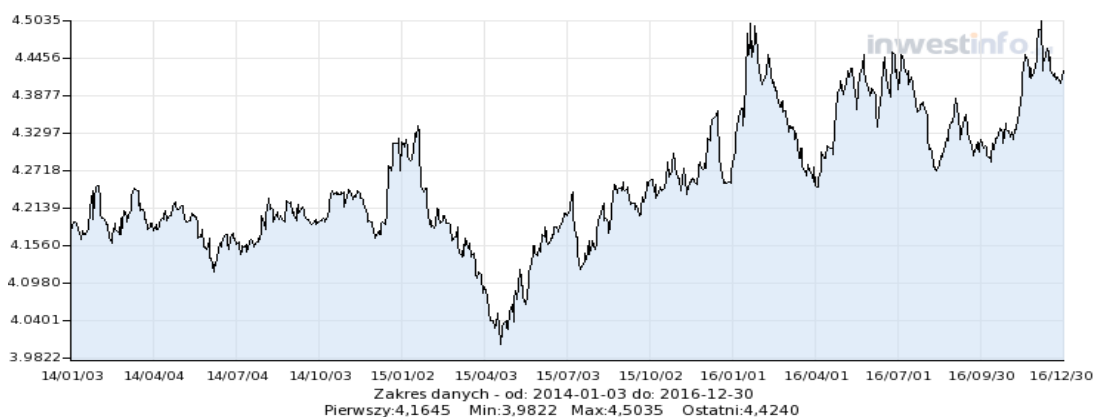
#### b) Poziom kursów walut.

Biorąc pod uwagę fakt, iż ponad 60% przychodów ze sprzedaży pochodzi z eksportu – jednym z ważniejszych czynników makrootoczenia jest sytuacja na rynku walutowym, a w szczególności kurs EUR/PLN i USD/PLN. Stabilny poziom kursów walut obcych względem złotówki, zmniejsza wahania poziomu wyniku finansowego spółki.

Generalnie wzrost kursu walut obcych ma zarówno pozytywny jak i negatywny wpływ na wyniki spółki. Pozytywnie wpływa na wzrost poziomu przychodów uzyskiwanych w eksporcie, ale negatywnie na wzrost kosztów zakupu surowców do produkcji, które pochodzą z importu. W przypadku spółki saldo jest dodatnie i występuje nadwyżka walut uzyskiwanych w eksporcie. Zakupy surowców z importu Relpol pokrywa walutami pochodzącymi z eksportu. W 2016 r. spółka posiadała nadwyżkę walut na ok. 5 mln euro.

Sytuacja walutowa w ostatnich latach była zróżnicowana. Największy udział w sprzedaży ma rynek europejski, a zatem istotny jest poziom i wahania kursu euro. Kurs euro, jak pokazuje poniższy wykres, ulegał w 2015 i 2016 r. dużym wahaniom. Ostatecznie średni kurs euro w 2016 r. był o 4,6% wyższy niż w tym samym okresie roku 2015, co przy aktualnej strukturze sprzedaży i zakupów jest sytuacją sprzyjającą.

Poniższe wykresy przedstawiają poziom i wahania kursu EUR i USD w latach 2014 do 2016.

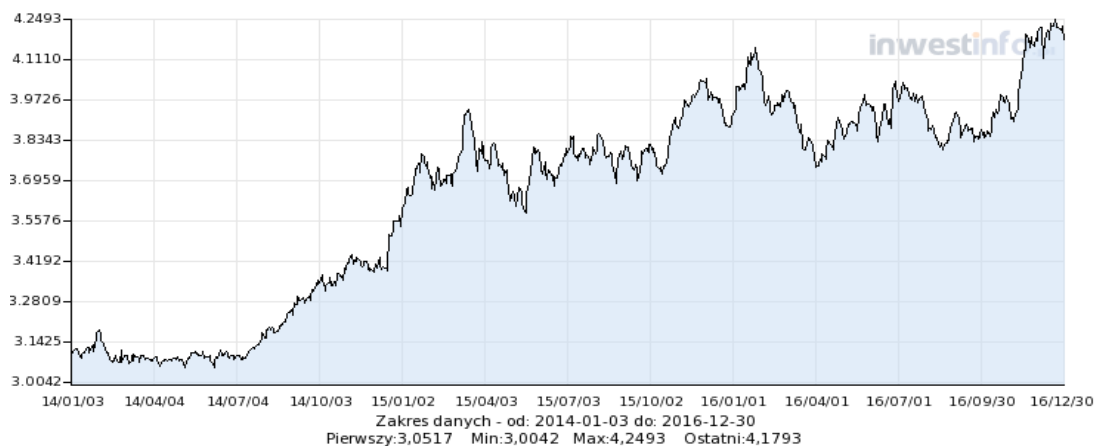


Źródło: <http://www.inwestinfo.pl/kursy-walut/nbp/kursy-srednie/>

Tendencja wzrostowa występowała również w przypadku kursu USD. Kurs tej waluty, co widać na poniższym wykresie, ulegał dużym wahaniom i w 2016 r. był wyraźnie wyższy niż w latach poprzednich. Maksimum notowań zarówno EUR jak i USD przypadło na grudzień 2016 r. Ostatecznie średni kurs dolara w 2016 r., podobnie jak euro był wyższy o 4,6% w stosunku do tego samego okresu 2015 r.

Główną walutą obcą zarówno przychodów jak i wydatków jest euro. Ponad 59% przychodów ogółem spółki uzyskiwanych jest w EUR, a 6,3% w USD.

Średnie kursy USD.



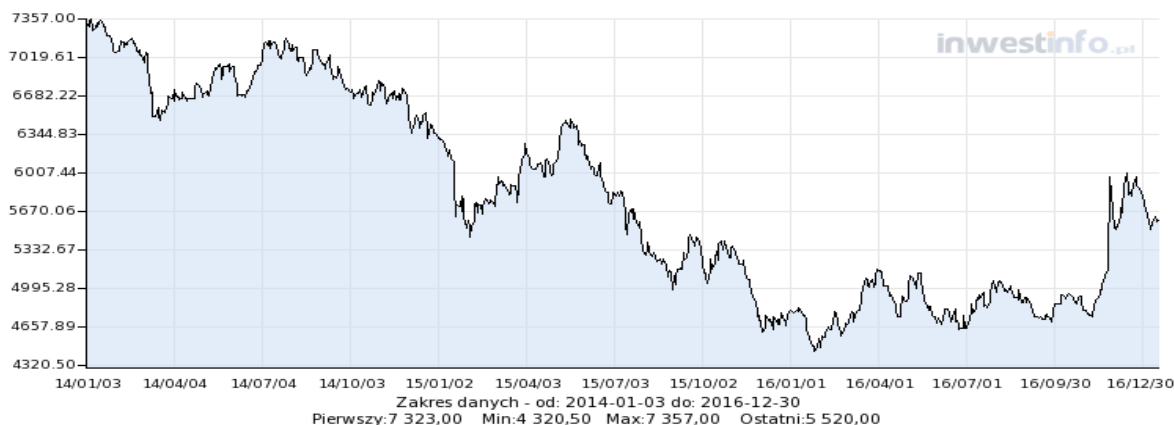
Źródło: <http://www.inwestinfo.pl/kursy-walut/nbp/kursy-srednie/>

### c) Poziom cen surowców.

Podstawowe surowce wykorzystywane do produkcji przekładników to miedź, srebro, złoto, tworzywa sztuczne i stal. Stanowią one istotny udział w kosztach sprzedanych produktów, towarów i materiałów. Ceny miedzi w 2016 r. utrzymywały się na poziomie niższym niż w 2015 r. Inaczej wyglądały natomiast ceny złota i srebra. Wahania cen podstawowych surowców prezentują poniższe wykresy.

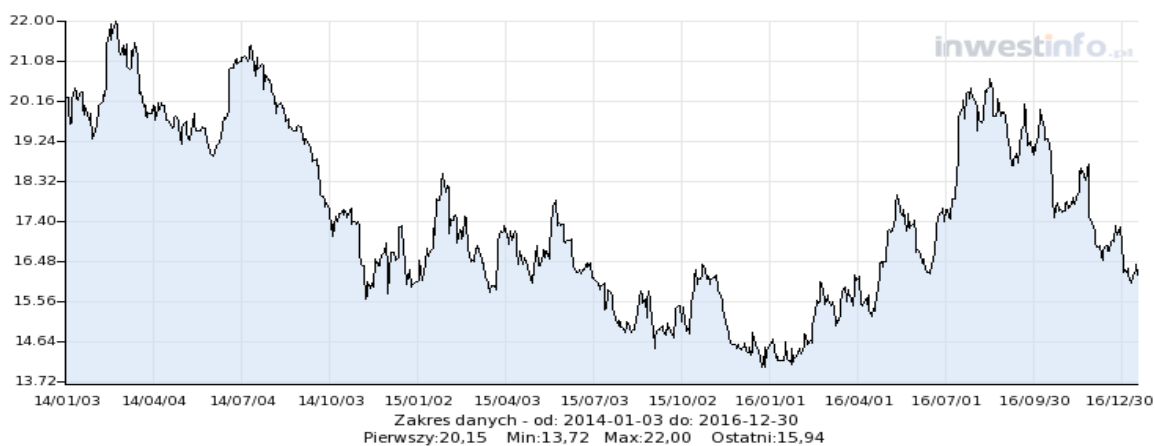
Wzrost cen surowców niekorzystnie wpływa na wyniki spółki obniżając rentowność jej sprzedaży. Odbija się to też na wzroście kosztów wytworzenia materiałów metalowych i detali z tworzyw sztucznych.

Ceny miedzi - Londyn (w USD za tonę) w okresie od 03.01.2014 r. do 30.12.2016 r.



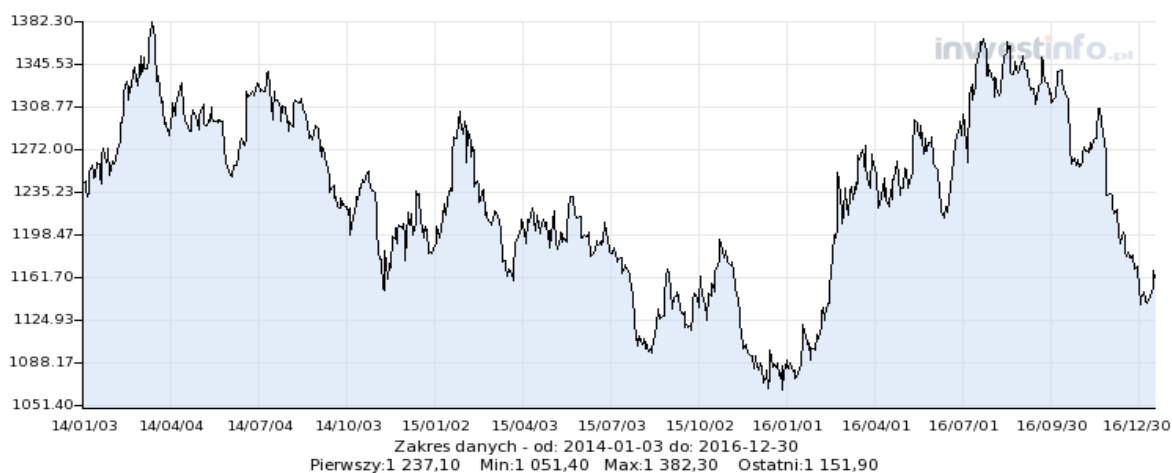
Źródło: <http://www.inwestinfo.pl/surowce/notowania-surowcow/wykres/Miedz.htm>

Ceny srebra – Londyn (w USD za uncję) okresie od 03.01.2014 r. do 30.12.2016 r.



Źródło: <http://www.inwestinfo.pl/surowce/notowania-surowcow/wykres/Srebro.htm>

Ceny złota – Londyn (w USD za uncję) w okresie od 03.01.2014 r. do 30.12.2016 r.



Źródło: <http://www.inwestinfo.pl/surowce/notowania-surowcow/wykres/Zloto.htm>

## 2.2 Działalność handlowa i marketingowa

Intensywne prace działów handlowych i marketingu zaowocowały pobiciem ubiegłorocznego rekordu sprzedaży. Największy wpływ na tak dobry wynik na sprzedaży mieli nasi stali i długoletni partnerzy. Dodatkowo pozyskaliśmy też kilku nowych klientów.

Wzrost sprzedaży osiągnięto dzięki eksportowi, gdzie dynamika wyniosła 6%. Dobrze sprzedają się kluczowe grupy przekazników tj. przekazniki miniaturowe i przekazniki przemysłowe. Wciąż rośnie sprzedaż przekazników solarnych (do tzw. inwerterów solarnych), które dodatkowo znalazły zastosowanie w przemyśle samochodowym, w ładowarkach do samochodów elektrycznych i hybrydowych. Największe znaczenie ma rynek europejski i na tym rynku sprzedaż wzrosła o 6,4%. Obiecująco rozwija się współpraca z klientami z rynku azjatyckiego. Dynamika sprzedaży do Azji wyniosła 64%.

Poziom przychodów ze sprzedaży w 2016 r. byłby jeszcze wyższy, gdyby nie dosyć trudna sytuacja polityczno-ekonomiczna za naszą wschodnią granicą oraz ograniczenie inwestycji w krajowym sektorze energetycznym i elektrotechnicznym.

Sprzedaż na rynek krajowy zmniejszyła się o 8,5%. Było to spowodowane mniejszą ilością przetargów na nowe projekty w formule „zaprojektuj-zbuduj”, ograniczeniem budżetów na modernizacje, co widoczne jest w corocznych przetargach np. branży górniczej, decyzjami politycznymi dotyczącymi finansowania kopalń przez zakłady energetyczne oraz zmianami w zarządach tych przedsiębiorstw. Powodowało to chaos decyzyjny w zakresie dysponowania budżetami, zakończeniem finansowania projektów środkami unijnymi oraz oczekiwaniem na uruchomienie nowej transzy środków unijnych na lata 2016-2020. Skutki te odczuwalne są do dzisiaj ale liczymy na zmianę tej sytuacji. W efekcie tych okoliczności, w 2016 roku niższa była sprzedaż systemu bramek radiometrycznych pozwalających wykrywać pierwiastki promieniotwórcze oraz cyfrowych systemów zabezpieczeń CZIP - PRO.

Równolegle do działań handlowych w 2016 roku prowadzono szereg projektów wdrożenia nowych produktów do oferty handlowej, takich jak np. jedno i trójfazowe lampki kontrolne, przekaźniki czasowe, przekaźniki nadzorcze, przekaźniki dla kolejnictwa itd. Naszym celem jest stałe wzbogacanie oferty handlowej, poszukiwanie nowych możliwości i aplikacji, w których mogłyby być stosowane wyroby spółki. Relpol często otrzymuje zapytania od klientów o konstruowanie lub przekonstruowanie przekaźników i produkcję specjalnych wersji pod konkretne aplikacje klientów.

Wiedząc, że jedną z największych wartości firmy jest zaufanie i dobre relacje z klientami, postawiliśmy na jeszcze lepszy dialog z klientem końcowym. Wprowadziliśmy magazyny depozytowe dla pięciu dużych klientów krajowych i zagranicznych. Prowadzimy też bezpośrednie spotkania z użytkownikami, projektantami i producentami wszelkiego rodzaju urządzeń, w których stosowane są przekaźniki spółki. Celem tych spotkań są szkolenia, edukacja i pomoc w rozwiązywaniu kwestii odpowiedniego doboru produktu do przewidzianych rozwiązań pod konkretne aplikacje. Zmieniliśmy również układ i zawartość katalogów oraz materiałów reklamowych, co poprawiło ich rolę informacyjną i funkcjonalność.

Relpol, podobnie jak większość firm działających w różnych branżach zмага się z konkurencją na rynku krajowym i zagranicznym. Konkurencja ta wciąż rośnie. Dotyczy ona między innymi cen towarów, zakresu oferty handlowej, jakości wyrobów, terminowości dostaw, serwisu itd. Spółka obecna jest na rynku krajowym i zagranicznym od ponad pół wieku. Posiada duże doświadczenie i szerokie kontakty handlowe. Sukcesywne nakłady inwestycyjne w modernizację parku maszynowego i paletę produktów oraz zintegrowany system zarządzania produkcją i logistyką pozwala na kontrolę kosztów i minimalizację terminów dostaw. Jakość wyrobów, własne zaplecze techniczno-konstrukcyjne, wykwalifikowana kadra, profesjonalne doradztwo i serwis oraz dogodna lokalizacja produkcji, to nasze atuty w walce konkurencyjnej. Ponadto w walce tej pomaga spółce sytuacja walutowa. Umacnianie się dolara amerykańskiego względem euro zmusza producentów chińskich, rozliczających się w dolarach, do podnoszenia cen sprzedaży, co poprawia konkurencyjność produktów Relpol.

Działalność handlowa spółki wspierana jest działalnością marketingową. W 2016 roku zadania działu marketingu koncentrowały się na promocji zarówno nowych produktów w ofercie spółki jak i wyrobów, które od jakiegoś czasu stosowane są w branży elektroniki, energoelektroniki i automatyki. Promocja ta dotyczyła między innymi dużej grupy, 10 typów przekaźników do pojazdów szynowych i trakcji kolejowych. Produkty te zostały wykonane z materiałów w klasie

palności V-0 oraz według obowiązujących norm, a ich zgodność została potwierdzona certyfikatem CIK wydanym przez Instytut Kolejnictwa. W 2017 roku wprowadzimy na rynek kolejne grupy produktów.

Podobnie jak w latach poprzednich ofertę spółki można było zobaczyć na najważniejszych, branżowych imprezach targowych w kraju (Automaticon i Energetab) i zagranicą. Co roku obecni jesteśmy na targach w Niemczech. Wraz z naszymi partnerami, ofertę handlową spółki w 2016 roku prezentowaliśmy też na targach w Macedonii, Czechach oraz na Białorusi.

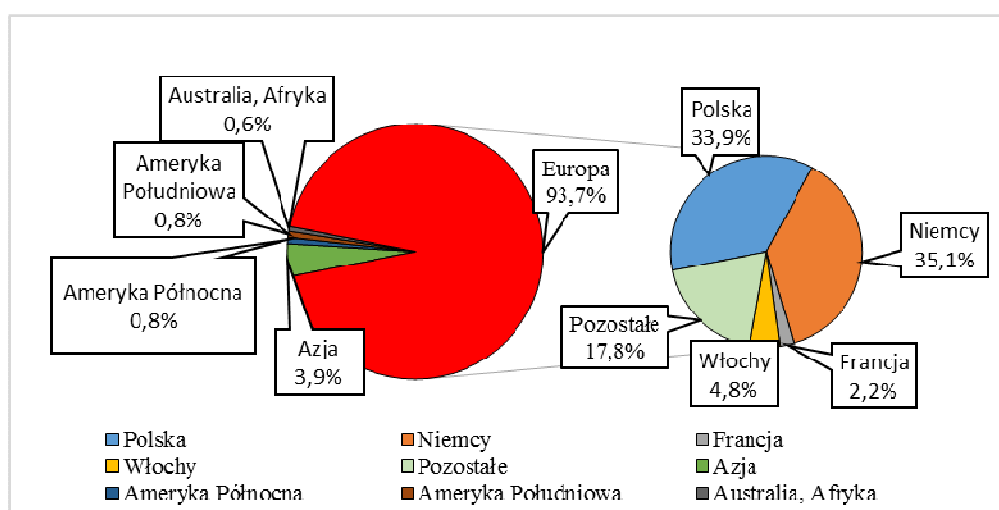
Uruchomiliśmy też nowy serwis internetowy wzbogacony o nowe funkcje. Jest on między innymi przystosowany do wyświetlania strony na urządzeniach mobilnych.

Jesteśmy bardzo zadowoleni z wyników spółki osiągniętych w 2015 i 2016 roku. Jednakże po spowolnieniu w inwestycjach, w kraju jakie odczuliśmy w II półroczu 2016 roku, trudno jest jednoznacznie stwierdzić jak będzie wyglądała sytuacja gospodarcza w roku 2017. Sygnały jakie otrzymujemy od wielu naszych klientów są niejednoznaczne. Niejednoznaczne są również prognozy ekonomistów, którzy dynamikę wzrostu uzależniają od przyspieszenia realizacji projektów inwestycyjnych współfinansowanych ze środków unijnych. Pomimo sprzecznych opinii, wiele wskazuje na to, że sytuacja ta powinna się poprawiać np. ostatnie wskaźniki optymizmu i wyprzedzające koniunkturę.

### 2.2.1 Struktura geograficzna sprzedaży.

W 2016 r. spółka osiągnęła maksymalny poziom sprzedaży, poprawiając nieznacznie wartość z roku 2015. Wzrost przychodów osiągnięto dzięki dynamice w eksporcie. Przychody z eksportu w wysokości 70.170 tys. zł są najwyższe w historii spółki i stanowią 66% sprzedaży ogółem, z tego 90% stanowi rynek europejski.

Po dynamicznym wzroście sprzedaży w ostatnich latach największym rynkiem handlowym stały się Niemcy z 35% udziałem w strukturze sprzedaży ogółem. Oprócz rynku niemieckiego sprzedaż wzrosła do wielu innych krajów europejskich, azjatyckich i do Ameryki Południowej.



Polska jest aktualnie drugim co do wielkości rynkiem handlowym spółki z udziałem wynoszącym 34% w strukturze sprzedaży. Sprzedaż do pozostałych państw i na pozostałe kontynenty jest bardziej rozdrobniona i stanowi 6% sprzedaży ogółem.

Rośnie sprzedaż przekaźników i akcesoriów, natomiast wciąż stosunkowo mało jest zleceń na inwestycje w energetyce, gdzie wykorzystywane są CZIP-y. Spółka liczy, że sytuacja ta się poprawi. Rośnie sprzedaż przekaźnika do systemów solarnych, który dodatkowo znalazły one nowe zastosowanie w przemyśle motoryzacyjnym, w ładowarkach do samochodów elektrycznych i hybrydowych. Przekaźnik solarny trafia głównie na eksport.

### 2.2.2. Struktura produktowa sprzedaży.

#### Przychody ze sprzedaży

Treść	Rok		Dynamika
	2016	2015	
Wyroby i usługi	92 872	92 227	100,6%
Towary i materiały	13 217	13 006	101,6%
<b>Razem</b>	<b>106 089</b>	<b>105 233</b>	<b>100,8%</b>

Głównym źródłem generowania przychodów są wyroby i usługi. Stanowią one ok. 87,5% przychodów ze sprzedaży. W porównaniu do 2015 r. sprzedaż wyrobów i usług wzrosła o 0,6%.

Wśród wyrobów, największy udział w strukturze sprzedaży stanowią przekaźniki miniaturowe, a następnie przekaźniki przemysłowe.

Towary handlowe stanowią uzupełnienie oferty spółki, ich udział w strukturze sprzedaży wynosi 12,5%. Spółka świadomie wybiera dostawców towarów współpracując z tymi, którzy spełniają wymagania jakościowe i terminowo realizują dostawy.

### 2.3 Działalność produkcyjna

W roku 2016 wydziały produkcyjne w spółce oraz kwalifikowani podwykonawcy, realizowali plany produkcji, wynikające z planów sprzedaży, pod względem terminowości, jakości i ilości. Jednocześnie prowadzono prace związane z wdrażanymi zmianami procesów technologicznych, zwiększającymi możliwości produkcyjne oraz zmiany organizacji produkcji. Prowadzono również działania związane z przystosowaniem się do warunków dynamicznego rynku pracy, poprzez zmianę organizacji stanowisk pracy, wdrażanie nowych procedur oraz szkolenia pracowników, celem dostosowywania ich umiejętności, do zmieniających się potrzeb rynkowych i rozwoju technologicznego organizacji.

Zrealizowane działania:

1. Z początkiem roku 2016 zamknięto etap konstrukcji i zakończono pracę nad budową procesu produkcji nowego przekaźnika RM12. Celem inwestycji było zbudowanie linii produkcyjnej do zautomatyzowanego wytwarzania nowego, miniaturowego przekaźnika RM12, do zastosowań w elektrycznych urządzeniach gospodarstwa domowego, układach

automatycznych, urządzeniach elektrycznych, urządzeniach telekomunikacyjnych, urządzeniach zdalnego sterowania itp.

Wykonano i uruchomiono narzędzia do produkcji detali, zakończono budowę automatycznych urządzeń przed montażem i montażu oraz stanowisk operacji końcowych wyrobu gotowego. Projekt znajduje się obecnie na etapie stabilizacji procesu wytwarzania i osiągnięcia planowanych zdolności produkcyjnych.

2. Kontynuowano wykorzystanie narzędzi analitycznych umożliwiających obserwację giełdowych notowań surowców i ich potencjalny wpływ na TKW (techniczny koszt wytworzenia) bieżący jak i w przyszłości. Celem tego działania jest stworzenie możliwości jak najszybszej reakcji, na zmieniające się ceny surowców strategicznych, na poziomie operacyjnym.
3. Przeprowadzono audyty u strategicznych dostawców surowców. Działanie te mają na celu ocenę funkcjonowania firmy dostarczającej nam surowce, pod kątem przestrzegania zdefiniowanych wymagań technicznych i logistycznych, szybkości reagowania na reklamacje oraz ocenę skuteczności, podejmowanych przez dostawcę działań.
4. Wprowadzano zmiany organizacyjno- technologiczne na wydziałach produkcyjnych poprzez:
  - zmiany rozwojowe procesów technologicznych, mające na celu redukcję pracochłonności,
  - obniżenie kosztów eksploatacyjnych maszyn,
  - utrzymanie ponadnormatywnego zużycia materiałów na poziomie z roku 2015,
  - zachowanie wydajności pracy pracowników bezpośrednio produkcyjnych na poziomie roku 2015,
  - dostosowywanie wielkości zatrudnienia pracowników produkcyjnych do realizacji planów sprzedaży.

## **2.4 Działalność logistyczna**

W spółce stosowany jest model logistyczny, polegający na wykorzystaniu najbardziej efektywnych technik zakupowych, który pozwala na:

- optymalizowanie wykorzystania surowców w procesie produkcyjnym,
- poszukiwanie alternatywnych rozwiązań dla wykorzystania lub upłynnienia zalegającego zapasu materiałów,
- odzyskiwanie i sprzedaż metali szlachetnych i kolorowych, powstałych z detali i podzespołów w procesie technologicznym, po cenie zbliżonej do ceny giełdowej tych surowców,
- utrzymywanie płynnego obrotu zapasami, poprzez magazynowanie zapasów u dostawców, przy jednoczesnym zabezpieczeniu warunków zakupu surowców z zawartością metali kolorowych i szlachetnych, znajdujących się w grupie materiałów strategicznych,
- badanie rynku alternatywnych dostawców surowców strategicznych.

Powyższe działania realizowane są dla materiałów strategicznych, podstawowych materiałów produkcyjnych, jak i dla pozostałych materiałów pomocniczych.



## **2.5 Aspekty dotyczące ochrony środowiska**

W prowadzeniu działalności spółki istotnym czynnikiem jest dbałość o ochronę środowiska naturalnego. Strategia środowiskowa spółki zakłada realizację zadań w oparciu o certyfikowany i audytowany każdego roku, Zintegrowany System Zarządzania (ZSZ), którego integralną częścią jest System Zarządzania Środowiskowego ISO 14001: 2005.

Celem strategicznym jest ochrona zasobów środowiska naturalnego poprzez przestrzeganie i wdrażanie do stosowania wymagań prawnych i środowiskowych oraz kreowanie właściwych postaw i świadomości pracowników.

W odniesieniu do przyjętych założeń, mając na uwadze stały nadzór technologiczny nad właściwościami zarówno surowców, jak i produktów oraz procesów wytwarzania, spółka dąży do zmniejszania oddziaływania przedsiębiorstwa na środowisko naturalne.

Główne zadania środowiskowe realizowane w 2016:

1. Prowadzenie prac zmierzających do eliminacji szkodliwych związków kadmu z przekazników.
2. Realizacja prac mających na celu spełnienie wymagań ustawy o Efektywności Energetycznej w organizacji – spełnienie wymagań prawnych, audyt energetyczny, zarządzanie energią w oparciu o wymagania normy ISO 50001.
3. Poprawa stanu środowiska pracy i warunków ochrony środowiska:
  - a) opracowanie koncepcji wyeliminowania czterochloroetylenu na nowe rozpuszczalniki ekologiczne,
  - b) opracowanie koncepcji remontu lub zakupu nowego automatu do pokryć niklowych.
4. Redukcja zużycia bezwodnika kwasu chromowego w technologiach galwanicznych – na kolejnych grupach wyrobów.
5. Opracowanie procesu postępowania w zakresie Conflict Minerals, co oznacza, że we własnych recepturach nie będziemy świadomie stosować minerałów konfliktowych pochodzących z Demokratycznej Republiki Kongo i państw z nią graniczących.
6. Dokonano rejestracji urządzeń chłodniczych i klimatyzatorów w Centralnym Rejestrze Operatorów Urządzeń i Systemów Ochrony Przeciwpożarowej zgodnie z wymaganiami prawnymi.
7. Wymieniono oświetlenie ogólne na świetlówki liniowe.
8. Wymieniono układ sprężonego powietrza o zmniejszonym zapotrzebowaniu na energię. Zredukowano również zużycia gazu.
9. Wyeliminowanie gazu chłodniczego R22 w instalacjach i urządzeniach.
10. Zredukowano wytwarzanie odpadu żywicy dejonizacyjnej.
11. Przeprowadzono badanie ścieków zgodnie z wymogami prawnymi oraz posiadany pozwoleniem wodnoprawnym. W pomiarach nie stwierdzono przekroczeń.

## **2.6 Pozostała działalność operacyjna**

Pozostała działalność operacyjna w 2016 r. zmniejszyła wynik spółki o 910 tys. zł, główny wpływ na to miały odpisy aktualizujące prace badawczo-rozwojowe i aktualizujące zapasy, utworzenie rezerw, zapasy złomowane oraz pozostałe mniejsze pozycje kosztów operacyjnych.

W 2015 r. wynik na pozostałej działalności operacyjnej był również ujemny i wyniósł 426 tys. zł. Głównym powodem było utworzenie rezerw, zapasy złomowane oraz pozostałe mniejsze pozycje kosztów operacyjnych.

## 2.7 Działalność finansowa

Działalność finansowa w 2016 r. poprawiła wynik spółki o 738 tys. zł, na co największy wpływ miały otrzymane dywidendy od spółek zależnych. W 2015 r. wynik na działalności finansowej był również dodatni i wyniósł 44 tys. zł.

## 2.8 Wynik netto

W 2016 r. spółka wypracowała zysk netto w wysokości 6.166 tys. zł, co wobec 6.978 tys. zł zysku netto w 2015 r. oznacza spadek o 11,6%.

Niższy poziom zysku spowodowany jest słabszą dynamiką sprzedaży krajowej, wyższymi kosztami produkcji sprzedanych wyrobów i wyższymi kosztami ogólnego zarządu.

## 3. Analiza wskaźnikowa

### Wskaźniki rentowności

Wskaźnik	Sposób liczenia	Wielkość	
		2016	2015
Rentowność brutto na sprzedaży	Wynik brutto na sprzedaży /sprzedaż * 100%	23,0%	23,4%
Rentowność na sprzedaży	Wynik na sprzedaży/ sprzedaż *100%	7,4%	8,7%
Rentowność netto sprzedaży	Zysk netto/ sprzedaż *100%	5,8%	6,6%
ROE	Zysk netto za 12 m-cy/ śr. wartość kapitału własnego *100%	8,8%	10,3%
ROA	Zysk netto za 12 m-cy/ śr. wartość aktywów *100%	6,7%	7,5%

Wskaźniki rentowności są nieco niższe niż w roku 2015, co wynika z osiągnięcia niższego zysku netto. Podobnie jest w przypadku ROE i ROA.

## Wskaźniki efektywności

Wskaźnik	Sposób liczenia	Wielkość	
		2016	2015
Wskaźnik obrotu aktywów	Sprzedaż za 12 miesięcy/ średni poziom aktywów	1,1	1,1
Cykl zapasów	Średni poziom zapasów/ koszt sprzed. produktów i towarów) * 365	109	105
Cykl należności	Średni poziom należności z tyt. dostaw/ sprzedaż) * 365	73	75
Cykl zobowiązań	Średni poziom zobowiązań z tyt. dostaw/ koszt sprzedanych produktów i towarów) * 365	32	34

Długi cykl rotacji zapasów wynika z charakteru produkcji oraz branży w jakiej działa spółka. Cykle rotacji należności i zobowiązań zmniejszyły się o 2 dni w stosunku do roku 2015 r.

## Zarządzanie zasobami finansowymi

Zarządzanie zasobami finansowymi ukierunkowane jest na:

- zarządzanie majątkiem finansowym,
- zarządzanie bieżącymi aktywami i pasywami,
- zarządzanie ryzykiem finansowym

## Poziom zadłużenia

Wskaźnik	Sposób liczenia	Wielkość	
		2016	2015
Ogólny poziom zadłużenia	Zobowiązania +rezerwy/aktywa * 100%	21,7%	24,6%
Finansowanie kapitałem stałym	(kapitał własny+ zob. długoterminowe+ rezerwy długot.)/aktywa *100%	83,5%	82,7%
Pokrycie majątku trwałego kapitałem własnym	Kapitał własny/ Majątek trwały*100%	179,0%	164,9%

Zadłużenie spółki zmniejszyło się o 3,2 mln zł w stosunku do stanu na 31.12.2015 r. głównie z powodu spłaty kredytów.

## Wskaźniki płynności

Wskaźnik	Sposób liczenia	Wielkość	
		2016	2015
Płynność bieżąca	Aktywa bieżące/ zobowiązania krótkoterminowe	3,4	3,1
Płynność szybka	Aktywa bieżące – zapasy/ zobowiązania krótkoterminowe	1,6	1,6
Poziom kapitału pracującego	Aktywa bieżące – zobowiązania krótkoterminowe/sprzedaż) * 365	123,4	118,7

Wskaźniki płynności utrzymują się na bezpiecznym poziomie. Spółka nie ma problemów z realizacją zobowiązań.

### 4. Opis podstawowych czynników ryzyka i zagrożeń

Działalność Relpolu jak i spółek wchodzących w skład Grupy Kapitałowej, narażona jest na oddziaływanie różnych ryzyk i zagrożeń. Ryzyka, te mogą mniej lub bardziej dotkliwie wpływać na wyniki finansowe spółki i grupy kapitałowej.

Poniżej zaprezentowano zidentyfikowane ryzyka i zagrożenia, które w ocenie Zarządu spółki mogą potencjalnie mieć największe znaczenie.

#### 4.1 Ryzyka finansowe:

##### 4.1.1. Ryzyko stopy procentowej.

Ryzyko stopy procentowej wynika z finansowania działalności spółki kapitałami obcymi bazującymi na zmiennych stopach procentowych.

Ze względu na to, iż kapitał obcy odsetkowy na dzień sporządzenia bilansu stanowi ok. 8,1% pasywów, a zobowiązania obce zawierane są w PLN i jednocześnie potencjalne wahania stóp procentowych są niewielkie, spółka nie stosuje narzędzi zabezpieczających w tym zakresie uznając, że ryzyko to nie jest znaczące.

Spółka zidentyfikowała w tym zakresie dwa podstawowe obszary zagrożenia: możliwość niespełnienia warunków umowy oraz niewystarczającą wielkość limitów kredytowych do prowadzenia działalności.

Wzrosły możliwości finansowania działalności spółki kapitałem obcym. Spółka zawarła umowy na kredyt obrotowy i faktoring w Raiffeisen Bank Polska z limitem początkowo na 5 mln zł (w marcu 2017 r. limit zmniejszono do 2,5 mln zł i zrezygnowano z usługi faktoringu). Na dzień bilansowy spółka wykorzystwała 0,55 tys. zł factoringu. Poza tym spółka zawarła też umowy na kredyty inwestycyjne: w Raiffeisen Bank z limitem 6 mln zł, z tego na dzień bilansowy pozostało do spłaty 2,42 mln zł oraz w mBank z limitem 6,8 mln zł, na dzień bilansowy pozostało do spłaty 3,28 mln zł. Raty kapitałowe są regularnie spłacane, dlatego też poziom zadłużenia z tego tytułu systematycznie spada. Zarząd ocenia, że ryzyko stopy procentowej nie jest istotne.

Poniższa tabela przedstawia wrażliwość wyniku finansowego netto na racjonalnie możliwe zmiany stóp procentowych przy założeniu niezmienności innych czynników (w związku z zobowiązaniami o zmiennej stopie procentowej).

w tys. zł

Pozycja w sprawozdaniu z sytuacji finansowej na dzień 31.12.2016 r.	Wartość	Wpływ na wynik netto	
		zmniejszenie o 1 punkt procentowy	zwiększenie o 1 punkt procentowy
Lokaty bankowe	900	0	0
Kredyty bankowe	-3 204	32	-32
Pożyczki udzielone	0	0	0
Zobowiązania z tytułu leasingu	-1 127	11	-11
Zobowiązania z tytułu faktoringu	0	0	0
<b>Razem aktywa i pasywa</b>	<b>3 431</b>	<b>43</b>	<b>-43</b>

w tys. zł

Pozycja w sprawozdaniu z sytuacji finansowej na dzień 31.12.2015 r.	Wartość	Wpływ na wynik netto	
		zmniejszenie o 1 punkt procentowy	zwiększenie o 1 punkt procentowy
Lokaty bankowe	1 480	0	0
Kredyty bankowe	-5 697	57	-57
Pożyczki udzielone	-4	0	0
Zobowiązania z tytułu leasingu	-1 808	18	-18
Zobowiązania z tytułu faktoringu	-55	0	0
<b>Razem aktywa i pasywa</b>	<b>-6 084</b>	<b>75</b>	<b>-75</b>

#### 4.1.2. Ryzyko kredytowe.

Powyższe ryzyko wynika z faktu, iż praktycznie cała sprzedaż realizowana jest z odroczonym terminem płatności. Powoduje to, że udział należności handlowych w aktywach wynosi ok. 20%. Spółka minimalizuje powyższe ryzyko poprzez współpracę z wiarygodnymi i długoletnimi partnerami handlowymi. Ponadto w szerokim zakresie wykorzystuje się ubezpieczenie należności oraz informacje z wywiadowni gospodarczych. Klientom niewiarygodnym wstrzymywane są dostawy lub stosowane są przedpłaty. Zarząd Spółki ocenia, że ryzyko to jest mało istotne. Ryzyko kredytowe związane z środkami pieniężnymi i lokatami bankowymi jest na bieżąco monitorowane poprzez bieżącą weryfikację kondycji finansowej instytucji finansowych oraz utrzymywanie odpowiednio niskiego poziomu koncentracji w poszczególnych instytucjach finansowych.

#### 4.1.3. Ryzyko utraty płynności.

Spółka jest narażona na ryzyko utraty płynności, rozumiane jako ryzyko utraty zdolności do regulowania zobowiązań w określonych terminach.

Relpol monitoruje ryzyko braku funduszy przy pomocy narzędzia okresowego planowania płynności. Narzędzie to uwzględnia terminy wymagalności/ zapadalności zarówno inwestycji jak i aktywów finansowych (np. konta należności, pozostałych aktywów finansowych) oraz prognozowane przepływy pieniężne z działalności operacyjnej.

Celem spółki jest utrzymanie równowagi pomiędzy ciągłością a elastycznością finansowania, poprzez korzystanie z rozmaitych źródeł finansowania, takich jak kredyty w rachunku bieżącym, kredyty bankowe, factoring, umowy leasingu finansowego.

W ocenie Zarządu ryzyko takie istnieje, jednakże biorąc pod uwagę stan środków pieniężnych i ich ekwiwalentów na dzień bilansowy (3.869 tys. zł) oraz stan zadłużenia obcego, należy ocenić, że jest ono mało istotne. Spółka posiadała na dzień bilansowy zobowiązania z tyt. leasingu, kredytów i factoringu w kwocie ogółem 7.505 tys. zł.

Ryzyko płynności	Przepływy pieniężna wynikające z umowy płatne w terminie					Razem 31.12.2016 (rok bieżący)
	na żądanie	do 1 miesiąca	od 1 do 3 miesiący	od 3 do 12 miesiący	od 1 roku do 5 lat	
Oprocentowane pożyczki i kredyty	0	178	533	1 403	1 175	3 289
Zobowiązania z tytułu leasingu	0	52	154	289	568	1 063
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	1 992	3 809	913	0	0	6 714
Pozostałe zobowiązania finansowe	0	0	0	0	0	0
<b>Razem zobowiązania</b>	<b>1 992</b>	<b>4 039</b>	<b>1 600</b>	<b>1 692</b>	<b>1 743</b>	<b>11 066</b>

Ryzyko płynności	Przepływy pieniężna wynikające z umowy płatne w terminie					Razem 31.12.2015 (rok ubiegły)
	na żądanie	do 1 miesiąca	od 1 do 3 miesiący	od 3 do 12 miesiący	od 1 roku do 5 lat	
Oprocentowane pożyczki i kredyty	0	235	699	1 689	3 290	5 913
Zobowiązania z tytułu leasingu	0	80	226	532	1 036	1 874
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	1 736	3 935	1 280	18	0	6 969
Pozostałe zobowiązania finansowe	0	11	45	0	0	56
<b>Razem zobowiązania</b>	<b>1 736</b>	<b>4 261</b>	<b>2 250</b>	<b>2 239</b>	<b>4 326</b>	<b>14 812</b>

#### 4.1.4. Ryzyko walutowe.

Ryzyko walutowe jest wynikiem prowadzenia przez Relpol sprzedaży oraz zakupu w walutach obcych. Podstawową walutą obcą stosowaną w rozrachunkach jest EUR. Dodatkowo, w przypadku sprzedaży niewielką część eksportu realizuje w USD i GBP.

Spółka ponad 60% przychodów uzyskuje w walutach obcych. Jednocześnie większość podstawowych materiałów i usług produkcyjnych kupuje za granicą, wykorzystując przy płatnościach walutę pochodzącą z eksportu. Szacuje, że przeciętnie w skali roku powstaje nadwyżka wpływów nad wydatkami walutowymi w wysokości ok. 5 mln EUR. Emitent według polityki zabezpieczeń może zabezpieczyć od 70% do 90% planowanych przepływów. W 2016 i 2015 roku Relpol nie zawierał transakcji zabezpieczających.

Poniższe tabele przedstawiają wrażliwość wyniku finansowego netto na możliwe zmiany kursu EUR, USD i GBP na dzień 31.12.2016 r. i 31.12.2015 r. przy założeniu niezmienności innych czynników (w związku z należnościami i pożyczkami w walutach obcych).

Pozycja w sprawozdaniu finansowym na 31.12.2016	Ryzyko walutowe dla EUR		Ryzyko walutowe dla USD		Ryzyko walutowe dla GBP		Ryzyko walutowe	
	Wpływ na wynik		Wpływ na wynik		Wpływ na wynik		Wpływ na wynik	
	zmiana kursu o +10%	zmiana kursu o -10%	zmiana kursu o +10%	zmiana kursu o -10%	zmiana kursu o +10%	zmiana kursu o -10%	zmiana kursu o +10%	zmiana kursu o -10%
1. Aktywa finansowe	0	0	27	-27	0	0	27	-27
2. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	333	-333	30	-30	3	-3	366	-366
3. Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	961	-961	75	-75	40	-40	1 076	-1 076
4. Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	-299	299	-88	88	0	0	-387	387
<b>Razem zwiększenie / (zmniejszenie)</b>	<b>995</b>	<b>-995</b>	<b>44</b>	<b>-44</b>	<b>43</b>	<b>-43</b>	<b>1 082</b>	<b>-1 082</b>

Pozycja w sprawozdaniu finansowym na 31.12.2015	Ryzyko walutowe dla EUR		Ryzyko walutowe dla USD		Ryzyko walutowe dla GBP		Ryzyko walutowe	
	Wpływ na wynik		Wpływ na wynik		Wpływ na wynik		Wpływ na wynik	
	zmiana kursu o +10%	zmiana kursu o -10%	zmiana kursu o +10%	zmiana kursu o -10%	zmiana kursu o +10%	zmiana kursu o -10%	zmiana kursu o +10%	zmiana kursu o -10%
1. Aktywa finansowe	0	0	25	-25	0	0	25	-25
2. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	194	-194	26	-26	0	0	220	-220
3. Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	1 209	-1 209	66	-66	48	-48	1 323	-1 323
4. Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	-441	441	-122	122	0	0	-563	563
<b>Razem zwiększenie / (zmniejszenie)</b>	<b>962</b>	<b>-962</b>	<b>-5</b>	<b>5</b>	<b>48</b>	<b>-48</b>	<b>1 005</b>	<b>-1 005</b>

Aktywa w walucie obcej	31.12.2016 (rok bieżący)	Rodzaj waluty			
		EUR	USD	GBP	Inne
Długoterminowe aktywa finansowe	<i>w walucie obcej w tys.</i>	0	0	0	0
	<i>w walucie sprawozdania</i>	0	0	0	0
Należności długoterminowe	<i>w walucie obcej w tys.</i>	0	0	0	0
	<i>w walucie sprawozdania</i>	0	0	0	0
Zapasy	<i>w walucie obcej w tys.</i>	0	0	0	0
	<i>w walucie sprawozdania</i>	0	0	0	0
Należności z tytułu dostaw i usług	<i>w walucie obcej w tys.</i>	2 171	179	78	0
	<i>w walucie sprawozdania</i>	9 605	748	401	0
Należności pozostałe	<i>w walucie obcej w tys.</i>	0	115	0	0
	<i>w walucie sprawozdania</i>	0	480	0	0
Krótkoterminowe aktywa finansowe	<i>w walucie obcej w tys.</i>	0	64	0	0
	<i>w walucie sprawozdania</i>	0	267	0	0
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	<i>w walucie obcej w tys.</i>	752	72	5	0
	<i>w walucie sprawozdania</i>	3 328	301	26	0
<b>Razem aktywa</b>	<b><i>w walucie obcej w tys.</i></b>	<b>2 923</b>	<b>430</b>	<b>83</b>	<b>0</b>
	<b><i>w walucie sprawozd.</i></b>	<b>12 933</b>	<b>1 796</b>	<b>427</b>	<b>0</b>

Pasywa w walucie obcej	31.12.2016 (rok bieżący)	Rodzaj waluty			
		EUR	USD	GBP	Inne
Kredyty i pożyczki	<i>w walucie obcej w tys.</i>	0	0	0	0
	<i>w walucie sprawozdania</i>	0	0	0	0
Leasing finansowy	<i>w walucie obcej w tys.</i>	0	0	0	0
	<i>w walucie sprawozdania</i>	0	0	0	0
Zobowiązania z tyt. dostaw i usług	<i>w walucie obcej w tys.</i>	675	210	0	0
	<i>w walucie sprawozdania</i>	2 987	878	0	0
Inne zobowiązania	<i>w walucie obcej w tys.</i>	0	0	0	0
	<i>w walucie sprawozdania</i>	0	0	0	0
<b>Razem Pasywa</b>	<b><i>w walucie obcej w tys.</i></b>	<b>675</b>	<b>210</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
	<b><i>w walucie sprawozd.</i></b>	<b>2 987</b>	<b>878</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Aktywa – Pasywa</b>	<b><i>w walucie obcej w tys.</i></b>	<b>2 248</b>	<b>220</b>	<b>83</b>	<b>0</b>
	<b><i>w walucie sprawozd.</i></b>	<b>9 946</b>	<b>918</b>	<b>427</b>	<b>0</b>



Aktywa w walucie obcej	31.12.2015 (rok bieżący)	Rodzaj waluty			
		EUR	USD	GBP	Inne
Długoterminowe aktywa finansowe	<i>w walucie obcej w tys.</i>	0	0	0	0
	<i>w walucie sprawozdania</i>	0	0	0	0
Należności długoterminowe	<i>w walucie obcej w tys.</i>	0	0	0	0
	<i>w walucie sprawozdania</i>	0	0	0	0
Zapasy	<i>w walucie obcej w tys.</i>	0	0	0	0
	<i>w walucie sprawozdania</i>	0	0	0	0
Należności z tytułu dostaw i usług	<i>w walucie obcej w tys.</i>	2 837	168	83	0
	<i>w walucie sprawozdania</i>	12 091	657	478	0
Należności pozostałe	<i>w walucie obcej w tys.</i>	70	13	0	0
	<i>w walucie sprawozdania</i>	298	51	0	0
Krótkoterminowe aktywa finansowe	<i>w walucie obcej w tys.</i>	0	64	0	0
	<i>w walucie sprawozdania</i>	0	249	0	0
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	<i>w walucie obcej w tys.</i>	455	66	0	0
	<i>w walucie sprawozdania</i>	1 939	259	0	0
<b>Razem aktywa</b>	<b><i>w walucie obcej w tys.</i></b>	<b>3 362</b>	<b>311</b>	<b>83</b>	<b>0</b>
	<b><i>w walucie sprawozd.</i></b>	<b>14 328</b>	<b>1 216</b>	<b>478</b>	<b>0</b>

Pasywa w walucie obcej	31.12.2015 (rok bieżący)	Rodzaj waluty			
		EUR	USD	GBP	Inne
Kredyty i pożyczki	<i>w walucie obcej w tys.</i>	0	0	0	0
	<i>w walucie sprawozdania</i>	0	0	0	0
Leasing finansowy	<i>w walucie obcej w tys.</i>	215	0	0	0
	<i>w walucie sprawozdania</i>	918	0	0	0
Zobowiązania z tyt. dostaw i usług	<i>w walucie obcej w tys.</i>	795	313	0	0
	<i>w walucie sprawozdania</i>	3 387	1 220	0	0
Inne zobowiązania	<i>w walucie obcej w tys.</i>	26	0	0	0
	<i>w walucie sprawozdania</i>	109	0	0	0
<b>Razem Pasywa</b>	<b><i>w walucie obcej w tys.</i></b>	<b>1 036</b>	<b>313</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
	<b><i>w walucie sprawozd.</i></b>	<b>4 414</b>	<b>1 220</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Aktywa – Pasywa</b>	<b><i>w walucie obcej w tys.</i></b>	<b>2 326</b>	<b>-2</b>	<b>83</b>	<b>0</b>
	<b><i>w walucie sprawozd.</i></b>	<b>9 914</b>	<b>-4</b>	<b>478</b>	<b>0</b>

#### 4.1.5. Koncentracja środków pieniężnych

Zarządzanie ryzykiem kredytowym związanym ze środkami pieniężnymi Spółka realizuje poprzez dywersyfikację banków, w których lokowane są nadwyżki środków pieniężnych. Wszystkie podmioty, z którymi Spółka zawiera transakcje depozytowe, działają w sektorze finansowym. Są to banki posiadające rating na wysokim poziomie, a także dysponujące odpowiednim kapitałem własnym oraz silną i ustabilizowaną pozycją rynkową.

Koncentracja środków pieniężnych	31.12.2016	31.12.2015
Bank A	1 980	1 535
Bank B	1 637	2 379
Bank C	210	309
Bank D	10	4
Środki pieniężne w kasie	32	39
<b>Razem środki pieniężne</b>	<b>3 869</b>	<b>4 266</b>

## 4.2. Ryzyka pozafinansowe:

### 4.2.1. Ryzyko zarządzania kapitałem.

Głównym celem zarządzania kapitałem Spółki jest utrzymanie dobrego ratingu kredytowego oraz bezpiecznych wskaźników kapitałowych, które wspierałyby działalność operacyjną Spółki i zwiększałyby wartość dla jej akcjonariuszy.

Relpol S.A. zarządza strukturą kapitałową i w wyniku zmian warunków ekonomicznych wprowadza do niej zmiany. W celu skorygowania struktury kapitałowej, Spółka może wypłacać dywidendę dla akcjonariuszy, zwrócić kapitał akcjonariuszom lub wyemitować nowe akcje.

Spółka monitoruje stan kapitałów stosując wskaźnik dźwigni, który jest liczony jako stosunek zadłużenia netto do sumy kapitałów powiększonych o zadłużenie netto.

Do zadłużenia netto spółka wlicza oprocentowane kredyty i pożyczki, zobowiązania handlowe i inne zobowiązania z wyłączeniem instrumentów pochodnych, pomniejszone o środki pieniężne.

Wskaźnik dźwigni finansowej	31.12.2016	31.12.2015
Zadłużenie	15 087	18 852
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	3 869	4 266
<b>Zadłużenie netto</b>	<b>11 218</b>	<b>14 586</b>
Kapitał własny	70 577	69 683
<b>Stosunek zadłużenie do kapitału własnego</b>	<b>15,89%</b>	<b>20,93%</b>

### 4.2.2. Ryzyko makroekonomiczne.

Działalność Spółki jest narażona na wahania koniunktury. Duże znaczenie mają np. wskaźniki inwestycji, poziom zamówień publicznych, poziom inflacji, stopy procentowe, dostęp do obcych źródeł finansowania, kursy walut czy tempo wzrostu PKB i to zarówno w kraju jak i zagranicą. Spowolnienie gospodarcze przekłada się na zmniejszenie popytu, co negatywnie wpływa na kondycję kontrahentów i działalność spółki. W ocenie Zarządu ryzyko to jest istotne.

### 4.2.3. Ryzyko związane z konkurencją.

Konkurencja na rynku krajowym i międzynarodowym była, jest i będzie. Relpol jest liderem w produkcji przekazników na rynku polskim. Natomiast na rynku międzynarodowym istnieje wielu producentów różnych rodzajów przekazników. Zarówno na rynku polskim jak i międzynarodowym oferowane są produkty różnych firm. W walce konkurencyjnej istotne znaczenie ma cena, jakość, terminy dostaw i serwis. Ryzyko związane z działaniami przedsiębiorstw konkurencyjnych jest duże. Minimalizując ryzyko spółka wprowadziła procedury dbające o jakość wyrobów i terminowość dostaw. Zadaniem działów handlowych jest stały kontakt z klientem, wsparcie techniczne i serwis na wysokim poziomie.

#### **4.2.4. Ryzyko uzależnienia się od jednego odbiorcy.**

Spółka stara się dywersyfikować odbiorców swoich produktów i towarów. Relpol poza kilkoma większymi partnerami handlowymi posiada znaczną grupę mniejszych klientów rozproszonych w kraju i po Europie.

Poza Unię oferta spółki trafia do odbiorców w Azji, Ameryce Północnej, Ameryce Południowej i do Afryki. Pomimo takiego rozproszenia, udział dwóch największych klientów w sprzedaży spółki w 2016 r. wyniósł odpowiednio 13,4% i 15,7%, zatem ewentualne ograniczenie zakupów przez tych odbiorców może mieć wpływ na wyniki spółki. Pozostali klienci nie osiągają 10% udziału w sprzedaży spółki.

#### **4.2.5. Ryzyko związane z zakupami i uzależnieniem od głównego dostawcy.**

Znaczna część surowców i materiałów wykorzystywanych do produkcji pochodzi z importu, co może spowodować zakłócenia w terminowości dostaw i jakości dostarczonego surowca. Spółka wybiera znanych i wiarygodnych dostawców surowców i materiałów. Sprowadzane materiały poddawane są badaniom. Ponadto dostawcy materiałów i surowców poddawani są okresowym ocenom. Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców zostało w znacznym stopniu zminimalizowane poprzez dywersyfikację dostaw materiałów i surowców. Dla każdego kluczowego materiału, wprowadzono dwóch dostawców. W roku 2016 udział żadnego z dostawców nie przekroczył 10% udziału w całkowitych przychodach. Ryzyko uzależnienia od głównych dostawców zdaniem zarządu jest umiarkowane.

#### **4.2.6. Ryzyko związane z powstawaniem zapasów i utratą ich wartości.**

Specyfika działalności spółki, różnorodność asortymentu wyrobów i towarów powoduje, że zapasy występują na różnym etapie procesu produkcji. Występują zapasy materiałów i surowców do produkcji, zapasy półfabrykatów oraz zapasy wyrobów gotowych.

Zarządzanie zapasami magazynowymi odbywa się w spółce przy wykorzystaniu zintegrowanego systemu informatycznego, w oparciu o wpływające zamówienia klienckie, analizy trendów rynkowych, prognozy sprzedaży, analizy warunków, terminów dostaw materiałów i surowców, cykle produkcyjne itp.

Pomimo, że zakupy materiałów i surowców produkcyjnych opierają się na ciągłej analizie planów i struktury sprzedaży istnieje ryzyko, że część materiałów nie zostanie zużyta do produkcji lub część gotowych wyrobów nie zostanie sprzedana. Sytuacje takie mogą wynikać z warunków handlowych zakupu surowców i materiałów (minimalne partie dostaw lub długie terminy dostaw). Ponadto istnieje ryzyko błędnych analiz i prognoz, jak również niewywiązanie się klienta z odbiorem złożonego zamówienia. W przypadku dużych i stałych klientów, zamówienia są ramowe roczne lub kilkumiesięczne. Zapasy wyrobów gotowych mogą również powstawać z powodu wstrzymania wysyłki towarów w przypadku przeterminowanych płatności lub problemów finansowych klienta. Wyroby, towary i materiały są przechowywane w odpowiednich warunkach, gwarantujących zachowanie parametrów jakościowych. Niemniej jednak, w przypadku długotrwałego

przechowywania towarów i materiałów, występuje ryzyko ich zabrudzenia, uszkodzenia lub utraty wartości, w wyniku braku możliwości sprzedaży (np. specyficzne wykonanie).

Powstające w spółce zapasy narażone są na utratę swojej wartości. Zapasy te są likwidowane przy okazji okresowych inwentaryzacji. Odpisy aktualizujące wartość zapasów wpływają na bieżące wyniki spółki.

W celu minimalizacji powstania szkód, zapasy wyrobów, towarów i materiały objęte są ubezpieczeniem od podstawowych ryzyk pożaru, zalania i kradzieży. Magazyny wyposażone są w systemy alarmowe i przeciwpożarowe.

#### **4.2.7. Ryzyko utraty kluczowych pracowników.**

Jednym z największych aktywów firmy są doświadczeni, wyspecjalizowani, kompetentni i lojalni pracownicy. Produkty spółki są opracowywane, wdrażane i produkowane przez własne działy z wykorzystaniem własnych technologii. Odejście kluczowych i wyspecjalizowanych pracowników mogłoby mieć negatywny wpływ na działalność oraz wyniki finansowe spółki.

Odejście pracowników lub nieuczciwe działania pracowników rodzą ryzyko utraty lub wycieku danych poufnych, tajemnicy przedsiębiorstwa, informacji handlowych itp. Minimalizując ryzyko związane z pracownikami spółka monitoruje poziom wynagrodzeń poszczególnych grup zawodowych, motywuje pracowników systemem premiowania, dba o warunki pracy i bhp, zachęca do podnoszenia kwalifikacji zawodowych i zdobywania umiejętności finansując udział w szkoleniach, kursach i studiach, wprowadza wewnętrzne regulaminy, procedury bezpieczeństwa i instrukcje dotyczące ochrony danych i dostępu do systemów.

#### **4.2.8. Ryzyko dotyczące wystąpienia awarii urządzeń.**

Produkty spółki są wytwarzane w oparciu o zautomatyzowane procesy produkcyjne. Awarie maszyn i urządzeń mogą doprowadzać do przestojów produkcyjnych, a w konsekwencji narazić spółkę na nieterminowe dostawy, spadek przychodów ze sprzedaży, nawet utratę klientów. Takie zdarzenia ujemnie wpłynęłyby na wyniki finansowe spółki.

Ryzyko strat z przestojów produkcyjnych minimalizowane jest poprzez zakupywanie maszyn i urządzeń wysokiej jakości u najlepszych producentów, utrzymywanie w sprawności maszyn i urządzeń, szkolenie pracowników obsługujących maszyny, przeprowadzanie konserwacji i napraw, utrzymywanie „dublerów” itp.

#### **4.2.9. Ryzyko związane z awarią systemów informatycznych.**

Działalność spółki opiera się na informatycznym zintegrowanym systemie zarządzania. Właściwe działanie systemu informatycznego jest niezbędne do funkcjonowania w spółce wielu kluczowych procesów bieżącej działalności. Istnieje ryzyko nieprawidłowego działania systemów informatycznych, które może spowodować poważne problemy i ich dalsze konsekwencje np.:

- uniemożliwić pracę niektórych działów przedsiębiorstwa takich jak finanse, księgowość, sprzedaż, produkcja, logistyka, kadry, kontrola jakości.
- uniemożliwić dokonywanie sprzedaży online i wystawianie dokumentów handlowych,
- uniemożliwić dotrzymanie terminowości dostaw,
- spowodować problemy z planowaniem produkcji i zakupem materiałów,

- spowodować utratę danych ekonomiczno-finansowych,
- spowodować utratę danych dostawców i odbiorców,
- spowodować utratę klientów z powodu braku

W celu zminimalizowania tego ryzyka wdrożono procedury mające na celu ograniczenie do minimum awaryj systemów informatycznych poprzez:

- wdrożenie polityki bezpieczeństwa,
- szkolenia pracowników,
- system kontroli dostępu pracowników do systemów informatycznych,
- zabezpieczanie danych systemowych poprzez tworzenie kopii,
- zabezpieczenie pomieszczeń serwerowni, wyposażenie ich w system alarmowy, przeciwpożarowy oraz klimatyzację,
- wykorzystywanie programów zabezpieczających przed złośliwym oprogramowaniem,
- zapewnienie właściwego serwisu,
- korzystanie z wysokiej jakości sprzętu informatycznego.

#### **4.2.10. Ryzyko odpowiedzialności za produkt.**

Relpol jako producent ponosi odpowiedzialność za prawidłowe i bezpieczne działanie wyrobów, które wprowadza na rynek. W celu minimalizacji ryzyka wyroby spółki podlegają rygorystycznej kontroli jakości, a projektowanie, wytwarzanie i sprzedaż przekładników elektromagnetycznych, gniazd do przekładników, stacjonarnych monitorów do kontroli promieniowania gamma neuronowego, cyfrowych zabezpieczeń, pomiarów, automatyki, sterowania, komunikacji i rejestracji dla stacji elektroenergetycznych; handel podzespołami elektrotechnicznymi odbywa się zgodnie z Systemem Zarządzania Jakością i Środowiska i spełnia wymagania norm PN-EN ISO 9001:2009 i PN-EN ISO 14001:2005.

Wszystkie wprowadzane do obrotu wyroby produkowane są zgodnie z obowiązującymi przepisami i poddawane są certyfikacji przez instytucje zewnętrzne. Wyroby spółki posiadają certyfikaty jakości i bezpieczeństwa państw do których są sprzedawane. Pomimo dbałości o produkt i przestrzeganie środków ostrożności, nie można wykluczyć, że na rynek trafi produkt, który nie będzie spełniał norm jakościowych. W celu ograniczenia ryzyka związanego z zapłatą odszkodowań za szkody wyrządzone przez produkt, spółka wykupiła polisę ubezpieczenia OC za produkt.

#### **4.2.11. Ryzyko zmiany przepisów prawnych oraz ich interpretacji.**

Częste nowelizacje przepisów prawnych dotyczących spółki, ich niespójność oraz brak jednolitej interpretacji, wiąże się z ryzykiem naruszenia tych przepisów, popełnienia błędu w ich interpretacji, co z kolei może skutkować wysokimi karami i negatywnie wpłynąć na działalność spółki i jej sytuację finansową. Minimalizując to ryzyko spółka szkoli swoich pracowników i korzysta opinii i usług doradców prawnych i doradców podatkowych.

## 5. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju.

Na prace badawczo-rozwojowe wydano w 2016 roku 1.339 tys. zł. Główne pozycje wydatków:

Temat	Nakłady w tys. zł
Przełączniki grupy R4/3/2 – II etap	688
Przełączniki grupy RM12 – II etap	510
Pozostałe	141
<b>Razem:</b>	<b>1 339</b>

Spółka posiada własne zaplecze badawczo-rozwojowe, grupę wyspecjalizowanych inżynierów i konstruktorów, którzy dbają o ciągłe doskonalenie oferty produktowej i wprowadzanie nowych rozwiązań. Kierunki prac badawczo-rozwojowych w spółce determinuje wiele czynników. Najważniejsze z nich to zmiany potrzeb i konkurencyjność na rynkach handlowych, zmiany w prawodawstwie krajowym i europejskim, indywidualne potrzeby klientów, poszukiwanie nowych rozwiązań jak również dążenie do utrzymania najwyższej jakości oferowanych produktów.

Spółka ustawicznie monitoruje rynek surowców oraz dostępność nowych rozwiązań w zakresie projektowania i wytwarzania. Relpol współdziała w tym zakresie z najlepszymi producentami surowców i dostawcami rozwiązań technologicznych. Rezultatem tych działań jest optymalizacja procesów wytwarzania wyrobów, a także wprowadzenie do sprzedaży nowych produktów.

W 2016 prowadzono prace badawczo-rozwojowe w poszukiwaniu nowych rozwiązań dla wyrobów będących kluczowymi w ofercie spółki i prowadzono też prace nad nowymi produktami. Realizowano zadania przewidziane w planie na rok 2016 oraz zadania związane z podniesieniem poziomu technologicznego procesów wytwórczych produktów.

### Opis projektów

1. Prowadzono prace nad wprowadzeniem do produkcji wskaźnika zasilania RLK (lampki sygnalizacyjne). Wskaźniki te służą do optycznej sygnalizacji obecności napięcia w obwodzie elektrycznym, czy też w poszczególnych fazach sieci trójfazowej, a także do sygnalizacji stanów wyszczególnionych obwodów lub odbiorników.
2. Rozpoczęto prace nad uruchomieniem produkcji przełącznika 80A przeznaczonego do stacji ładowania samochodów elektrycznych. Projekt realizowany we współpracy z naszym wieloletnim partnerem handlowym.
3. Zakończono prace związane z uruchomieniem produkcji przełącznika R4N w wersji hermetycznej. Projekt realizowany jest we współpracy z innym partnerem handlowym.
4. W celu rozszerzenia funkcjonalności grupy przełączników elektromagnetycznych serii MT-PI... w obudowach modułu instalacyjnego, przeznaczonych do bezpośredniego montażu na szynie, opracowano przełącznik instalacyjny, dedykowany do sterowania oświetleniem i do dużych obciążeń.
5. Opracowano nowe wyroby w wykonaniu dla kolejnictwa, spełniające szereg najnowszych norm określających wymagania bezpieczeństwa i użytkowania w szczególnych warunkach pracy tj. np. wysokich temperatur, udarów, wibracji oraz niestabilnego zasilania. Badania wyrobów dla kolejnictwa wykonywano w akredytowanych laboratoriach Instytutu Kolejnictwa, Instytutu Lotnictwa oraz Centrum Naukowo-Badawczego Ochrony Przeciwpowodźkowej.

6. Wprowadzono modyfikacje w przełącznikach rodziny R4N w celu poprawy jakości i bezpieczeństwa pracy przełącznika w aplikacjach klientów.
7. Usprawniono również proces kalibracji elektromagnesu wyrobów rodziny przełączników R4N. Wprowadzone zmiany w automatyce zapewniają stabilność produkcji i znacząco upraszczając dalszą regulację przełączników.
8. Zmodyfikowano też stary automat do kontroli parametrów elektrycznych i parametrów wysokiego napięcia wyrobów grupy R4N.
9. Opracowywane są nowe wykonania przełączników przemysłowych ze stykami wolnymi od związków kadmu. Wyroby takie jak R15 4P, RG25, R10/16 i RU400, po zakończeniu badań i certyfikacji, będą dostępne ze stykami wykonanymi z materiału AgSnO. Spowodowane jest to troską o ochronę środowiska oraz oczekiwaniami klientów

Niezmienną częścią prowadzonych prac badawczo-rozwojowych są dokonywane modyfikacje produktów. Zmiany te wymuszają przeprowadzenie prac i badań laboratoryjnych potwierdzających wprowadzone udoskonalenia. Niezbędne jest też uzyskanie dla tych produktów certyfikatów jakości i bezpieczeństwa w laboratoriach zewnętrznych takich jak VDE, UL oraz innych państw, do których sprzedawane są te wyroby.

Zadania rozwojowe i produkcyjne wspomaga też własny dział narzędziowni. Zabezpiecza on wydziały produkcyjne w niezbędne materiały i części do narzędzi specjalnych, wykonuje i regeneruje narzędzia do produkcji przełączników, projektuje i wykonuje formy wtryskowe, wykrojniki, przyrządy montażowe i kontrolne. W związku ze wzrostem produkcji oraz zakończenia projektu RM12 zadania działu narzędziowni w 2016 dotyczyły głównie obsługi wydziałów produkcyjnych tj.:

- przeprowadzono planowane regeneracje i naprawy narzędzi do produkcji przełączników,
- zakupiono nowe urządzenia celem utrzymania wymaganej jakości pracy na wydziałach,
- przeprowadzono przegląd elektrodrażarki węgłnej,
- zabezpieczono wydziały produkcji w niezbędne materiały i części do narzędzi specjalnych,
- zaprojektowano i wykonano narzędzia do nowych wyrobów,
- zaprojektowano narzędzia (formę obudowy do przełączników RM84/5/7, formę korpusu cewki do przełączników R4N),
- wykonano dublery narzędzi (wykrojniki zwory, łączówki, formy obudowy i formy korpusu cewki)
- przeprowadzono analizę firm przeprowadzających remonty kapitalne specjalistycznych maszyn i urządzeń.

#### **6. Informacje o zmianach rynków zbytu oraz odbiorcach, dostawcach osiągniętych, co najmniej 10% przychodów ze sprzedaży ogółem.**

Relpol prowadzi działalność tak w kraju jak i za granicą. Materiały do produkcji pochodzą przede wszystkim z importu. Relpol nie jest uzależniony od żadnego z dostawców. Udział żadnego z nich nie jest większy niż 10% przychodów ze sprzedaży.

W roku 2016 r. nie było istotnych zmian na rynkach zbytu. Spółka ma bardzo dużo większych i mniejszych odbiorców. W 2016 r. udział w przychodach ze sprzedaży największych dwóch odbiorców wyniósł odpowiednio 13,4% i 15,7%. Pozostali klienci nie przekroczyli progu 10%.

## **7. Informacje o umowach znaczących dla działalności emitenta.**

1. Umowy o limit wierzytelności oraz kredyt inwestycyjny w bankach:
  - 1) Raiffeisen Bank Polska S.A., gdzie zabezpieczeniem kredytu wg umowy o limit wierzytelności oraz kredytu inwestycyjnego jest:
    - a) pełnomocnictwo do rachunku bieżącego i innych rachunków spółki w banku,
    - b) zastaw rejestrowy na maszynach i urządzeniach będących przedmiotem inwestycji,
    - c) jawna, niepotwierdzona cesja przyszłych i obecnych należności zgodnie z umową o przelew wierzytelności,
    - d) weksel in blanco z deklaracją wekslową.
  - 2) mBank S.A., gdzie zabezpieczenie kredytu wg. umowy jest:
    - a) weksel in blanco,
    - b) zastaw rejestrowy na maszynach i urządzeniach składających się na przedmiot finansowania,
    - c) cesja potwierdzona na rzecz banku wierzytelności od wskazanych kontrahentów na podstawie umowy o cesję globalną,
    - d) cesja niepotwierdzona na rzecz banku wierzytelności należnych od wskazanych kontrahentów na podstawie umowy o cesję globalną.
    - e) oświadczenie poddania się egzekucji do kwoty 4,7 mln zł.
2. Trwająca umowa wieloletnia o współpracy z Zettler Electronics GmbH w Niemczech dotyczącej dostaw wyrobów Relpolu do tej firmy.
3. Trwająca umowa wieloletnia o współpracy z ABB Stotz Kontakt GmbH w Niemczech dotyczącej dostaw wyrobów Relpolu do tej firmy.
4. Umowy współpracy z innymi klientami zagranicznymi określające warunki handlowe dostarczanych produktów i towarów, na podstawie których odbiorcy składają zamówienia ramowe.
5. Umowa kooperacji z Relpol Elektronik i DP Relpol Altera – umowy określają warunki współpracy.
6. Umowy dystrybucyjne z firmami krajowymi - umowy nie są znaczące biorąc pod uwagę kryterium ich wartości (§ 2.2 Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 19.02.2009 r. Dz.U.33 w sprawie informacji bieżących i okresowych...) ale określają warunki współpracy.
7. Umowy leasingowe na leasing maszyn i środków transportu nie będące umowami znaczącymi.
8. Polisa kompleksowego ubezpieczenia majątku firmy od wszelkich ryzyk, a także wyrobów w transporcie krajowym i międzynarodowym, zawarta z Ergo Hestia.
9. Polisa ubezpieczenia OC z tyt. prowadzonej działalności gospodarczej lub użytkowania mienia, zawarta z Ergo Hestia.
10. Umowa wielocelowej linii kredytowej zawarta w marcu 2017 r. z BGŻ BNP Paribas, z limitem kredytowym w maksymalnej wysokości 2.500 tys. zł. Limit dotyczy okresu 12 miesięcy z możliwością wydłużenia na kolejny okres. Kwota kredytu nie jest znacząca z punktu widzenia kapitałów własnych ani przychodów. Warunki umowy są rynkowe.



**8. Informacje o zmianach w powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych emitenta oraz określenie jego głównych inwestycji.**

W 2016 roku nie było zmian w strukturze grupy kapitałowej. Aktualnie w likwidacji znajduje się spółka Relpol France. Likwidacja tej spółki nie ma wpływu na poziom sprzedaży, gdyż sprzedaż do Francji odbywa się bezpośrednio przez Relpol lub przez inne podmioty.

**9. Informacje o istotnych transakcjach zawartych z podmiotami powiązаныmi na innych warunkach niż rynkowe.**

Relpol S.A. i jednostki zależne nie zawierały istotnych transakcji z podmiotami powiązаныmi, które miałyby charakter transakcji innych niż typowe i rutynowe zawierane na warunkach rynkowych.

**10. Informacje o zaciągniętych i wypowiedzianych umowach dotyczących kredytów i pożyczek.**

Informacja o kredytach i pożyczkach podana została w nocie 21 do sprawozdania finansowego.

**11. Informacje o udzielonych w danym roku obrotowym pożyczkach.**

Informacja o udzielonych pożyczkach opisana została w punkcie 13 sprawozdania finansowego.

**12. Informacje o udzielonych i otrzymanych w danym roku obrotowym gwarancjach i poręczeniach.**

Spółka nie otrzymała i nie udzielała gwarancji i poręczeń.

**13. Emisja papierów wartościowych.**

W 2016 r. spółka nie przeprowadzała emisji akcji.

**14. Objasnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazаныmi w raporcie a wcześniej publikowanymi prognozami.**

Spółka nie publikowała prognoz na rok 2016.

**15. Ocena zarządzania zasobami finansowymi z uwzględnieniem zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań.**

Zarząd spółki ocenia, że spółka jest zdolna do wywiązywania się z swoich zobowiązań. Na koniec 2016 r. posiadała ona środki pieniężne i ekwiwalenty w wysokości 3,9 mln zł. Spółka podpisała umowy kredytowe, factoringowe i korzysta z zewnętrznych źródeł finansowania.

**16. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych w porównaniu do wielkości posiadanych środków.**

Prowadzone inwestycje finansowane są środkami własnymi i środkami pochodzącymi z kredytów inwestycyjnych.

**17. Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za rok obrotowy.**

Wszystkie istotne czynniki i zdarzenia zostały opisane w sprawozdaniu zarządu lub w informacji dodatkowej.

**18. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników, istotnych dla rozwoju Spółki oraz opis perspektyw rozwoju działalności, co najmniej kolejnego kwartału.**

Największy wpływ na osiągnięte przez spółkę wyniki finansowe, co najmniej w perspektywie kolejnego kwartału będą miały czynniki makroekonomiczne, niezależne od spółki oraz czynniki wewnętrzne.

Wśród czynników zewnętrznych możemy wyróżnić:

- wysokość i wahania kursu walut,
- koniunktura gospodarcza w kraju i zagranicą,
- kształtowanie się cen na rynku surowców (miedź, srebro, złoto, ropa),
- poziom nakładów na inwestycje w kraju i zagranicą,
- rozwój odnawialnych źródeł energii,
- rozwój branży fotowoltaicznej,
- poziom zapotrzebowania na systemy ochrony radiologicznej
- sytuacja polityczna i gospodarcza w Rosji i na Ukrainie.

Wśród czynników wewnętrznych zależnych od spółki podstawowe znaczenie ma:

- realizacja zaplanowanej sprzedaży,
- realizacja podpisanych kontraktów handlowych,
- obłożenie linii produkcyjnych,
- dostosowanie poziomu kosztów do aktualnej koniunktury na rynku,
- zwiększenie udziałów rynkowych w oparciu o posiadaną ofertę produktową,
- pozyskanie nowych klientów na obecnych i nowych rynkach zbytu,
- racjonalizacja oferty towarów handlowych,
- pozyskanie klientów dla CZIP-a Pro,
- promocja i pozyskanie kontrahentów na przekaźnik do inwerterów solarnych,
- poprawa rentowności wyrobów,
- montaż systemów do ochrony radiologicznej, zgodnie z harmonogramem wygranych przetargów,
- finalizacja zmian w strukturze grupy kapitałowej,

**19. Zmiana podstawowych zasad zarządzania przedsiębiorstwem emitenta i grupą kapitałową.**

W 2016 roku nie wystąpiły żadne inne, nie opisane w sprawozdaniu zmiany dotyczące zasad zarządzania spółką i grupą kapitałową.

**20. Umowy zawarte pomiędzy emitentem a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny.**

Relpol ma zawartą umowę o pracę z aktualnym Prezesem Zarządu, która przewiduje 3-miesięczny okres wypowiedzenia, niezależnie od podstawy wypowiedzenia umowy. Ponadto w umowie o pracę widnieje zapis: "Pracownik zobowiązuje się do powstrzymywania się od prowadzenia działalności konkurencyjnej wobec Spółki w trakcie trwania stosunku pracy oraz po jego ustaniu, na zasadach określonych w odrębnej umowie". Na dzień dzisiejszy umowa taka nie została sporządzona.

**21. Wartość wynagrodzeń, nagród korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiovych wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych osobom zarządzającym i nadzorującym.**

Dane o wynagrodzeniach podano w Sprawozdaniu finansowym za 2016 r. w pkt. 31.

**22. Określenie liczby i wartości nominalnej akcji emitenta oraz akcji i udziałów w jednostkach powiązanych, będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących.**

Stan posiadania akcji przez Zarząd i Radę Nadzorczą.

Dane na dzień podpisania sprawozdania.

	Ilość w sztukach	% głosów	wartość nom. w zł
<b>Zarząd Relpol S.A.:</b>	0 akcji	0 głosów	0 zł
<b>Rada Nadzorcza Relpol S.A.:</b>			
Ambroziak Adam	3.171.000 akcji	33,00%	15.855.000 zł
Osiński Piotr	608.943 akcje	6,34%	3.044.715 zł
Mania Rafał (pośr. przez Altus TFI)*	2.410.597 akcji	25,09%	12.052.985 zł

\* jako Członek Rady Nadzorczej Altus TFI S.A.

**23. Akcjonariusze posiadający bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5% w ogólnej liczbie głosów na WZA.**

Akcjonariusz	Liczba posiadanych akcji (w szt.)	Liczba głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy	Udział w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu	Wartość nominalna posiadanych akcji (w tys. zł)	Udział w kapitale zakładowym	Zmiana w stosunku do sprawozdania za IV kw. 2016 (27.02.2017)
Ambroziak Adam	3 171 000	3 171 000	33,00%	15 855	33,00%	0
Altus TFI S.A.	2 410 597	2 410 597	25,09%	12 053	25,09%	+262 602
Osiński Piotr	608 943	608 943	6,34%	3 045	6,34%	0
BPH TFI S.A.	959 772	959 772	9,99%	4 799	9,99%	0

Spółka nie posiada i nie nabywała akcji własnych.

**24. Informacje o znanych emitentowi umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.**

Emitentowi nie są znane takie umowy.

**25. Wskazanie posiadaczy wszelkich papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do emitenta.**

Spółka nie emitowała tego typu papierów wartościowych.

**26. Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych.**

Aktualnie nie ma programów akcji pracowniczych.

## 27. Informacje o podmiocie uprawnionym do badania sprawozdania finansowego.

Rada Nadzorcza spółki w dniu 18.05.2016 r. podjęła uchwałę o wyborze audytora do przeglądu półrocznego i badania rocznego jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego spółki za rok 2016.

	Rok 2016	Rok 2015
Firma audytująca	Deloitte Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. k. w Warszawie	Deloitte Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. k. w Warszawie
Data wyboru audytora przez Radę Nadzorczą	18.05.2016 r.	14.05.2015
Przedmiot umowy	Przeгляд półrocznych i badanie rocznych sprawozdań finansowych za rok 2016	Przeгляд półrocznych i badanie rocznych sprawozdań finansowych za rok 2015
Wynagrodzenie netto wg umowy	48.500 zł netto + koszty delegacji	48.500 zł netto + koszty delegacji
Poniesione koszty w danym roku kalendarzowym	53.350 zł netto, w tym 21.340 zł dotyczyły badania roku 2015	79.290 zł netto, w tym 10.000 zł usługi dodatkowe i 17.460 zł badanie bilansu za rok 2014.

## 28. Inne ważniejsze wydarzenia w 2016 r.

- W dniu 17 lutego 2016 roku Spółka poinformowała o podpisanej z Raiffeisen Bank Polska S.A. umowie zastawu rejestrowego na zbiorze rzeczy ruchomych.  
W związku z zawartą w 2014 r. pomiędzy Raiffeisen Bank Polska S.A. a Relpol S.A. umową kredytową z limitem 3 mln zł oraz zabezpieczeniem wierzytelności banku z tytułu umowy kredytowej, zawarto umowę zastawu rejestrowego na zbiorze rzeczy ruchomych do najwyższej sumy zabezpieczenia wynoszącej 4.500.000 zł. Na dzień 31.12.2015 r. wartość zabezpieczonego zbioru rzeczy ruchomych w postaci linii do produkcji przekładników RM96 i RM12 wynosiła 3.303.052 zł.
- W dniu 22 lutego 2016 roku spółka poinformowała o podpisanym z mBank S.A. aneksie do jednej z umów zastawniczych z 2014 r.  
W wykazie środków trwałych objętych jedną z umów zastawniczych zmieniła się wartość przedmiotu zastawu (zwolnienie z rejestru zastawów) i na dzień podpisania umowy wynosi ona 221,5 tys. zł (było 351,7 tys. zł).  
W związku z regularną spłatą kredytu i zmniejszeniem zadłużenia, zmieniono również najwyższą sumę zabezpieczenia z kwoty 10.206 tys. zł na 4.700 tys. zł.
- W dniu 9 marca 2016 roku spółka poinformowała o podpisanym z Raiffeisen Bank Polska S.A. aneksie do umowy cesji wierzytelności z umowy ubezpieczenia.  
W związku z zawartymi w latach 2011 i 2014 pomiędzy Raiffeisen Bank Polska S.A. a Relpol S.A. umowami kredytowymi oraz w 2013 r. umową cesji wierzytelności z umowy ubezpieczenia podpisano aneks do umowy cesji wierzytelności, w którym dopisano linię produkcyjną do wytwarzania przekładników RM96 i RM12 jako zabezpieczenie rzeczowe w formie zastawu rejestrowego na zbiorze rzeczy ruchomych.

- W aneksie wpisano również aktualny nr i datę ważności polisy ubezpieczeniowej.
4. W dniu 24.06.2016 r. Walne Zgromadzenie Relpol S.A. wybrało Radę Nadzorczą na nową kadencję.
  5. W dniu 01.12.2016 r. Wiceprezes Zarządu Tomasz Grabczan złożył rezygnację z funkcji członka zarządu. W związku z czym Rada Nadzorcza delegowała Przewodniczącego Rady, Adama Ambroziaka do czasowego wykonywania czynności członka zarządu Relpol S.A., na okres od 01.12.2016 do 28.02.2017 r.
  6. W dniu 27.02.2017 r. Rada Nadzorcza delegowała Przewodniczącego Rady, Adama Ambroziaka do czasowego wykonywania czynności członka zarządu Relpol S.A., na okres od 01.03.2017 do 31.05.2017 r.
  7. W dniu 27.02.2017 r. Rada Nadzorcza wybrała Pana Rafała Gulka na kolejną trzyletnią kadencję na Prezesa Zarządu Relpol S.A.
  8. W marcu 2017 r. spółka podpisała z Raiffeisen Bank Polska S.A. aneksy do umów wierzytelności. Aneksy dotyczyły:
    - 1) Umowy o limit wierzytelności z 2011 r., który zmniejsza kwotę limitu wierzytelności w rachunku bieżącym z 5 mln zł do 2,5 mln. W umowie zmieniono również termin spłaty kredytu z 24.03.2017 na 14.09.2018, zrezygnowano z wykorzystania limitu na obsługę factoringu oraz zmniejszono ilość zabezpieczeń spłaty limitu do pełnomocnictwa do rachunku bieżącego i innych rachunków w banku oraz weksla in blanco wraz z deklaracją wekslową.
    - 2) Umowy o przelew wierzytelności z 2011 r., w której dopisano, że w przypadku osoby mającej miejsce zamieszkania lub siedzibę zagranicą cedent nie dokona zapisu co do sposobu dochodzenia lub egzekwowania cedowanych wierzytelności na sąd zagraniczny.
    - 3) Umowy cesji wierzytelności z umowy ubezpieczenia z 2013 r., w której wykreślono spłacone kredyty oraz dopisano aktualny numer polisy ubezpieczenia majątku.

Wszystkie pozostałe istotne zdarzenia zostały ujęte w tym sprawozdaniu finansowym.

#### **29. Inne ważniejsze informacje po dniu bilansowym.**

Wszystkie pozostałe istotne zdarzenia zostały ujęte w tym sprawozdaniu finansowym.

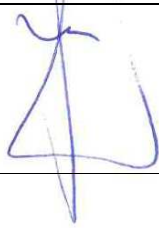

#### **30. Pożyczki udzielone władzom spółki**

Według stanu na dzień 31.12.2016 r. nie udzielono pożyczek władzom spółki ani członkom ich rodzin.

#### **31. Wskazanie istotnych postępowań toczących się przed sądem organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej.**

Nie toczą się żadne istotne postępowania sądowe, arbitrażowe ani administracyjne. Na dzień 31.12.2016 roku łączna wartość zgłoszonych przez spółkę drobnych wierzytelności w ramach kilku toczących się postępowań sądowych i egzekucyjnych wynosiła 38 tys. zł. Przeciwko spółce toczyło się postępowanie na kwotę 325 zł.

Podpisy członków Zarządu:

Rafał Gulka Prezes Zarządu Relpol S.A.	
Adam Ambroziak Członek Rady Nadzorczej delegowany do czasowego wykonywania czynności Członka Zarządu Spółki Relpol S.A.	

Żary 18.04.2017