



POLTRONIC Spółka Akcyjna
Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki
za okres od 01 stycznia 2014 roku do 31 grudnia 2014 roku

Siechnice, 27 lutego 2015 r.

1.	Informacje ogólne	3
1.1.	Podstawowe dane Spółki	3
1.2.	Przedmiot działalności Spółki	3
1.3.	Podmioty posiadane przez Spółkę	3
1.4.	Ilość zatrudnionych	4
1.5.	Organy Spółki	4
2.	Działalność Spółki w roku 2014	5
2.1.	Perspektywy i rozwój rynku oświetlenia LED	5
2.2.	Przychody ze sprzedaży	5
2.3.	Istotne zdarzenia wpływające na działalność Spółki	5
2.4.	Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju	5
2.5.	Nabycie akcji własnych	5
3.	Sytuacja finansowa Spółki	6
4.	Przewidywany rozwój Spółki	6
5.	Wskazanie czynników ryzyka związanych z działalnością Spółki	6
5.1.	Ryzyko związane z otoczeniem makroekonomicznym	6
5.2.	Ryzyko związane z konkurentami	6
5.3.	Ryzyko związane z dostawcami	6
5.4.	Ryzyko ponoszenia odpowiedzialności z tytułu gwarancji na sprzedawane towary	6
5.5.	Ryzyko związane z miejscem w łańcuchu dostaw	7
5.6.	Ryzyko rozszerzenia oferty produktowej	7
5.7.	Ryzyko związane z przepisami w zakresie ochrony środowiska	7
5.8.	Ryzyko utraty kluczowych pracowników	7
5.9.	Ryzyko kursu walutowego	7
5.10.	Ryzyko wypowiedzenia umów kredytowych	7
5.11.	Ryzyko utraty płynności	7
6.	Stosowanie zasad ładu korporacyjnego w Spółce	8

1. Informacje ogólne

1.1. Podstawowe dane Spółki

Nazwa firmy:	POLTRONIC S.A.
Forma prawna:	Spółka akcyjna
Kapitał zakładowy:	3.579.000 złotych
KRS:	0000349566
NIP:	895-196-27-48
REGON:	021138067
Adres:	ul. Zachodnia 3, 55-011 Siechnice
Telefon:	(+48 71) 725 40 48
Fax:	(+48 71) 724 25 73
e-mail:	inwestorzy@poltronic.eu
www:	www.poltronic.eu

1.2. Przedmiot działalności Spółki

Poltronic Spółka Akcyjna („Emitent”, „Spółka”) rozpoczął działalność operacyjną na początku 2010 roku, po przejęciu zorganizowanej części przedsiębiorstwa Poltronic sp. z o.o. (obecnie Sino Investment sp. z o.o.).

Poltronic S.A. jest importerm i dystrybutorem produktów elektrotechnicznych specjalizującym się w dostarczaniu oświetlenia LED – źródeł światła (sprzedawanego pod marką NEXTEC) oraz akumulatorów – źródeł energii (sprzedawanych pod marką HPG).

Oprócz produktów znajdujących się w stałej ofercie, Spółka organizuje również zakupy dedykowane. Klientami spółki są głównie dystrybutorzy prowadzący handel detaliczny i hurtowy oraz klienci biznesowi: firmy produkcyjne i usługowe. Spółka nie prowadzi punktów sprzedaży detalicznej.

1.3. Podmioty posiadane przez Spółkę

Spółka posiada dwa podmioty zależne, których dane i rola została przedstawiona poniżej. Spółka odstąpiła od sporządzania skonsolidowanych sprawozdań finansowych zgodnie z art. 58 ust. 1 Ustawy o Rachunkowości (nieznaczący wpływ na wyniki finansowe).

Wskazanie jednostek wchodzących w skład grupy kapitałowej emitenta na dzień 31 grudnia 2014 r.

Nazwa podmiotu	Siedziba (kraj)	Kapitał zakładowy	Znaczenie dla Spółki
Chengdi Co. Ltd.	Hong Kong	10.000 HKD	Podmiot nie prowadzi działalności operacyjnej, jest właścicielem 100% udziałów w spółce chińskiej
Chengdi Trade Ltd.	Shenzhen (Chiny)	500.000 RMB	Podmiot pełni rolę przedstawiciela, biura zakupowego (agenta) lub pośrednika w nabywaniu towarów z Chin

Kontakt z azjatyckimi dostawcami (producentami) realizowany przy wsparciu podmiotu zależnego ChengDi Trade z siedzibą w Shenzhen (Chiny), działającego, jako agent lub pośrednik przy zakupach importowych zapewnia Spółce istotną przewagę konkurencyjną.

1.4. Ilość zatrudnionych

Na dzień 31 grudnia 2014 roku liczba osób zatrudnionych przez Spółkę, w przeliczeniu na pełne etaty, wynosiła 16 osób zaś przeciętne zatrudnienie w 2014 roku w przeliczeniu na pełne etaty wyniosło 15 osób.

1.5. Organy Spółki

Organami Spółki zgodnie ze Statutem są Walne Zgromadzenie, Rada Nadzorcza i Zarząd.

Na dzień 31 grudnia 2014 r. struktura własności kapitału zakładowego Spółki była następująca:

Akcjonariat:

Imię i nazwisko (nazwa) akcjonariusza	Liczba akcji	Ilość głosów	Udział w kapitale podstawowym
Jarosław Leszczyszyn	4 119 504	4 119 504	57,55%
Sino Investment Polska Sp. z o.o.	1 227 273	1 227 273	17,15%
Marek Kołodziejski	480 990	480 990	6,72%
Pozostali	1 330 233	1 330 233	18,58%
Razem	7 158 000	7 158 000	100,00%

Na dzień 31 grudnia 2014 r. skład osobowy organów Spółki był następujący:

Zarząd:

Imię i nazwisko	Funkcja
Marek Kołodziejski	Prezes Zarządu

Rada Nadzorcza:

Imię i nazwisko	Funkcja
Jarosław Leszczyszyn	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Andrzej Just	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
Adam Kłosek	Członek Rady Nadzorczej
Lech Poźniak	Członek Rady Nadzorczej

W ciągu 2014 roku Członkami Zarządu Spółki byli:

Marek Kołodziejski od 01 stycznia do 31 grudnia

W ciągu 2014 roku Rada Nadzorcza Spółki działała w składzie:

Jarosław Leszczyszyn od 01 stycznia do 31 grudnia
Andrzej Just od 01 stycznia do 31 grudnia
Adam Kłosek od 01 stycznia do 31 grudnia
Igor Łebski od 01 stycznia do 31 sierpnia
Lech Poźniak od 01 stycznia do 31 grudnia

W ciągu 2014 roku nie zachodziły żadne zmiany w składzie Zarządu, a Rada Nadzorcza swoje obowiązki wykonywała w niepełnym składzie. Nie powołano Komitetu Audytu ani innych komisji celowych.

W dniu 26 lutego 2015 roku, na mocy uchwały nr 1/2015 Rada Nadzorcza zgodnie z par. 29 ust. 4 Statutu powołała na członka Rady Nadzorczej pana Rafała Pankąłę.

2. Działalność Spółki w roku 2014

2.1. Perspektywy i rozwój rynku oświetlenia LED

Obszarem działania spółki jest głównie tradycyjny rynek elektrotechniczny, którego ważnym segmentem jest rynek oświetlenia LED. Segment ten nadal rozwija się dynamicznie, głównie ze względu wiele pozytywnych cech technologii LED wykorzystanych w technice oświetleniowej. Zalety oświetlenia LED: znacząco niższe zużycie energii, dłuższy czas życia źródła światła oraz lepsze parametry techniczne (zwłaszcza wydajność świetlna) przyczyniają się do ciągłego wzrostu popytu i rozwoju tego rynku. Obserwowane tendencje rynkowe: rosnący udział produktów LED w rynku elektrotechnicznym, jak również czynniki zewnętrzne: rosnące ceny energii elektrycznej oraz wzrost znaczenia rozwiązań proekologicznych sprzyjają rozwojowi Spółki.

2.2. Przychody ze sprzedaży

W 2014 roku Spółka osiągnęła przychód ze sprzedaży w wysokości 10 707,9 tys. zł z czego 99,3% ze sprzedaży towarów a pozostałą część ze sprzedaży usług kurierskich przy sprzedaży towarów. W porównaniu do 2013 roku wartość przychodów ze sprzedaży była niższa o 23,8%. Spółka uzyskiwała przychody zarówno ze sprzedaży krajowej, jak i eksportowej, której udział w łącznej wartości przychodów w 2014 roku wyniósł 32,0%.

W 2014 roku największy udział w sprzedaży Spółki miały produkty z grupy oświetlenie LED (żarówki oraz taśmy i moduły), które generowały łącznie ponad 83,6 % przychodów, co w porównaniu z 2013 rokiem stanowi wzrost o 5,2 % w ogólnej wartości sprzedaży towarów. Największy wzrost sprzedaży Spółka odnotowała w grupach akcesoriów do specjalistycznych systemów oświetlenia LED (108,6%) oraz zasilaczy LED (15,5%).

2.3. Istotne zdarzenia wpływające na działalność Spółki

W 2014 roku Spółka:

- odnowiła limit factoringowy w mFactoring S.A. o wartości 1.500,0 tys. zł,
- odnowiła limit kredytowy w rachunku bieżącym w mBank S.A., w stosunku do 2013 roku obniżając jego wartość 650,0 tys. zł z czego 560,0 tys. zł przypada na 2014 rok,
- pozyskała kredyt obrotowy w mBank S.A. o wartości 500,0 tys. zł,
- odnowiła ubezpieczenie należności w Towarzystwie Ubezpieczeń Euler Hermes S.A.

2.4. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

W 2014 roku Spółka kontynuowała prace nad projektem rozpoczętym w 2013 roku, kiedy to została zawarta umowa z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości z siedzibą w Warszawie, o dofinansowanie na realizację projektu pt. "Zakup i wdrożenie elektronicznej platformy wymiany danych B2B usprawniającej procesy biznesowe pomiędzy firmą Poltronic S.A., a partnerami handlowymi". Projekt polega na opracowaniu i wdrożeniu innowacyjnego systemu B2B, który zostanie zintegrowany z systemami sprzedaży partnerów kooperujących ze Spółką. Projekt ten realizowany jest przez Geo - Com Andrzej Kossakowski z siedziba w Warszawie, o czym Spółka informowała w raporcie bieżącym EBI 3/2014 w dniu 14.02.2014 roku. Zakończenie realizacji projektu planowane jest na 31.05.2015.

Przedsięwzięcie ma na celu zwiększenie konkurencyjności Spółki na rynku lokalnym, krajowym i międzynarodowym, a jego realizacja pozwoli na poprawę efektywności procesów sprzedażowych i przyczyni się do wzrostu dynamiki rozwoju przedsiębiorstwa.

2.5. Nabycie akcji własnych

Spółka w roku obrotowym nie nabywała i nie posiadała akcji własnych.

3. Sytuacja finansowa Spółki

Uzyskany przez Spółkę poziom przychodów oraz konsekwentne i rozważne działania optymalizujące procesy operacyjne mające wpływ na poziom kosztów pozwoliły Spółce w 2014 roku osiągnąć wynik sprzedaży na poziomie 561,8 tys. zł, wyższy niż w 2013 roku o 179,5 %, dzięki czemu Spółka zamknęła 2014 rok rezultatem netto o 340,5 tys. zł wyższym niż w 2013 roku.

4. Przewidywany rozwój Spółki

W 2015 roku Zarząd planuje rozwój działalności Spółki prowadzący do wzrostu przychodów ze sprzedaży oraz poprawy rentowności operacyjnej. Wzrost przychodów ze sprzedaży oparty będzie na:

- rozszerzaniu skali współpracy z obecnymi partnerami Spółki,
- pozyskiwaniu nowych klientów, w tym także na rynkach europejskich,
- rozszerzaniu oferty produktowej o produkty z obecnych grup towarowych,
- rozszerzaniu oferty produktowej o produkty z nowych grup towarowych.

5. Wskazanie czynników ryzyka związanych z działalnością Spółki

5.1. Ryzyko związane z otoczeniem makroekonomicznym

Rozwój Emitenta jest ściśle skorelowany z ogólną sytuacją gospodarczą Polski i Europy, na terenie której Emitent oferuje swoje towary. Do głównych czynników makroekonomicznych wpływających na działalność Emitenta należy zaliczyć: poziom PKB Polski i Europy, poziom średniego wynagrodzenia brutto, poziom inflacji, poziom inwestycji podmiotów gospodarczych, stopień zadłużenia jednostek gospodarczych i gospodarstw domowych. Istnieje ryzyko, że spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego, wzrost bezrobocia, spadek poziomu inwestycji przedsiębiorstw czy wzrost zadłużenia jednostek gospodarczych może obniżyć popyt na oferowane przez Spółkę, co może mieć negatywny wpływ na działalność oraz sytuację finansową Spółki.

5.2. Ryzyko związane z konkurentami

Istnieje ryzyko negatywnego wpływu działalności podmiotów konkurencyjnych operujących na tym samym rynku. Spółka, celem redukcji wymienionego ryzyka, stosuje profesjonalne i elastyczne podejścia do klientów, nabywa wysokiej jakości produkty, monitoruje potrzeby rynku oraz poszukuje nowych możliwości rozwoju. Ponadto Spółka nieustannie pracuje nad budową oferty produktowej przeznaczonej dla różnych grup docelowych dywersyfikując sprzedaż pomiędzy zrzeszone i wielooddziałowe hurtownie, podhurtownie i klientów inwestycyjnych.

5.3. Ryzyko związane z dostawcami

Zmiana warunków gospodarczych w Azji, a w szczególności w Chinach, gdzie Spółka dokonuje zakupów może wpłynąć na wysokość kosztów nabycia towarów. Dodatkowo, płatności za towar dokonywane są przed ich fizyczną dostawą. W związku z taką formą zakupu, istnieje ryzyko związane z dostawcami. W celu ograniczenia powyższych ryzyk, przedstawiciele Poltronic S.A. oraz Chińskiej spółki zależnej Chengdi Trade systematycznie odwiedzają oraz prowadzą proces weryfikacji i kontroli produkcji u obecnych oraz nowych dostawców. Ponadto przed wysyłką towaru do Spółki, każda dostawa sprawdzana jest pod kątem jakości i estetyki wykonania. Takie działania w znacznym stopniu ograniczają ryzyko związane z dostawcami.

5.4. Ryzyko ponoszenia odpowiedzialności z tytułu gwarancji na sprzedawane towary

Spółka może być narażona na konieczność poniesienia dodatkowych kosztów związanych z usunięciem zgłaszanych przez odbiorców roszczeń z tytułu wad technicznych lub jakościowych dostarczanych towarów. W celu minimalizacji tego ryzyka Spółka zawiera umowy handlowe z dostawcami. Prowadzone są również ciągle poszukiwania alternatywnych dostawców, gwarantujących najwyższą jakość sprzedawanych towarów.

5.5. Ryzyko związane z miejscem w łańcuchu dostaw

Spółka sprzedaje towary na rzecz innych dystrybutorów i hurtowni, które docierają do klientów finalnych. Zmiana warunków rynkowych, rozwój sieci dystrybucji producentów lub poziom kompetencji nabywców towarów może ograniczyć rolę Spółki i ujemnie wpływać na poziom przychodów i marż. Spółka redukuje to ryzyko rozwijając kompetencje techniczne pracowników oraz umacniając pozycję rynkową własnych marek.

5.6. Ryzyko rozszerzenia oferty produktowej

Spółka opiera swoje plany rozwoju na poszerzeniu oferowanego asortymentu o nowe produkty. Brak zainteresowania nowymi produktami może skutkować trudnościami w sprzedaży nabytych towarów. Spółka redukuje to ryzyko prowadząc ciągłą analizę potrzeb rynkowych, konkurencji oraz dostawców.

5.7. Ryzyko związane z przepisami w zakresie ochrony środowiska

W ostatnim czasie na terenie Unii Europejskiej wprowadzane są restrykcyjne regulacje prawne dotyczące ochrony środowiska i edukacji ekologicznej związanej między innymi z utylizacją produktów i opakowań towarów. Opłata środowiskowa, opłaty produktowe oraz inne regulacje mogą powodować wzrost dodatkowych kosztów działalności Spółki.

5.8. Ryzyko utraty kluczowych pracowników

Kompetencje, specjalistyczna wiedza oraz wieloletnie doświadczenie pracowników stanowią ważną wartość dla Spółki. Utrata kluczowych pracowników: kadry menedżerskiej oraz pracowników działu handlowego mogłaby w negatywny sposób wpłynąć na wyniki finansowe Spółki. W celu minimalizacji tego ryzyka Spółka zawiera z pracownikami umowy ograniczające to ryzyko. Wdrożone są również procedury umożliwiające przenoszenie wiedzy pracowników do systemów wspomagających zarządzanie.

5.9. Ryzyko kursu walutowego

Większość kupowanych towarów (90%) rozliczana jest w USD, natomiast sprzedawanych (30 %) rozliczana jest w EUR. Powoduje to możliwość wystąpienia ryzyka kursowego związanego z nieprzewidywanymi zmianami kursów walutowych: osłabieniem się złotego. Dla zabezpieczenia ryzyka kursowego Spółka wykorzystuje instrumenty finansowe (kontrakty terminowe typu forward) długoterminowo na podstawie danych makroekonomicznych oraz krótkoterminowo na podstawie analizy technicznej. Ponadto niekorzystne zmiany kursu walutowego częściowo niwelowane są poprzez hedging naturalny związany ze sprzedażą eksportową.

5.10. Ryzyko wypowiedzenia umów kredytowych

Spółka bieżącą działalność finansuje z krótkoterminowych produktów bankowych kredytów oraz factoringu. Potencjalne wypowiedzenie umów przez bank i postawienie kredytu w stan natychmiastowej wymagalności, w oparciu o przesłanki ściśle wskazane w umowie może narazić Spółkę na ryzyko utraty płynności i w konsekwencji doprowadzić do nie zrealizowania założonych wyników.

5.11. Ryzyko utraty płynności

Rozwój sprzedaży wiąże się z udzielaniem wyższych kredytów kupieckich dla klientów. W przypadku braku zapłaty w terminie przez większą ilość odbiorców oraz przy braku zdolności kredytowej i możliwość pozyskania krótkoterminowego finansowania, wystąpić może utrata płynności finansowej Spółki. W celu minimalizacji ryzyka, Spółka pozyskuje adekwatne dla danego rodzaju aktywów instrumenty finansowe:

- kredyt kupiecki dla finansowania zakupu towarów,
- kredyt obrotowy dla finansowania zakupu towarów,
- faktoring dla finansowania należności handlowych,
- leasing dla finansowania zakupów inwestycyjnych,
- kapitał i pożyczki od akcjonariuszy w pozostałych przypadkach,

a następnie zabezpiecza (ubezpiecza) poszczególne składniki majątku: towary, należności, środki trwałe.

6. Stosowanie zasad ładu korporacyjnego w Spółce

Zarząd Spółki na bieżąco informuje o zmianach zasad ładu korporacyjnego. Ostatnia zmiana została dokonana w listopadzie 2012 roku, o czym Spółka informowała raportem bieżącym (RB 36/2012).



Marek Kołodziejcki
Prezes Zarządu

Siechnice, 27 lutego 2015 roku