

POLTRONIC Spółka Akcyjna
Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki
za okres od 01 stycznia do 31 grudnia 2011 roku

1. Informacje ogólne

Podstawowe dane

Nazwa firmy:	POLTRONIC S.A.
Forma prawna:	Spółka akcyjna
Kapitał zakładowy:	3.000.000 złotych
Nr KRS	0000349566
Adres	ul. B. Krzywoustego 74, 51-166 Wrocław
Telefon	(+48 71) 725 40 48, 0801 011 198
Fax	(+48 71) 329 84 40
E-mail	biuro@poltronic.eu
www	www.poltronic.eu
NIP	895-196-27-48

Powstanie i Statut Spółki

Spółka Poltronic S.A. (dalej „Spółka” lub „Emitent”) rozpoczęła działalność operacyjną na początku 2010 roku, po przejęciu zorganizowanej części przedsiębiorstwa Poltronic Sp. z o.o. (obecnie Sino Investment sp. z o.o. w likwidacji). Rok 2011 jest drugim rokiem działalności Spółki, pierwszy rok obrotowy obejmował okres od jej utworzenia do dnia 31 grudnia 2010 roku.

Głównym przedmiotem działalności Spółki jest import i dystrybucja szerokiego zakresu elektroniki i oświetlenia. Wg PKD 2007 Emitent zajmuje się sprzedażą hurtową sprzętu elektronicznego i telekomunikacyjnego oraz części do niego (4652Z).

Zgodnie ze Statutem, czas trwania Spółki jest nieograniczony.

Organy Spółki

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

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Zarząd spółki POLTRONIC S.A. składał się z następujących osób:

Marek Kołodziejski – Prezes Zarządu
Sławomir Borkowski – Wiceprezes Zarządu

W ciągu 2011 roku Członkami Zarządu spółki POLTRONIC S.A. byli:

Piotr Chrobak	od 01 stycznia do 16 listopada
Paweł Rochala	od 01 stycznia do 22 sierpnia
Sławomir Borkowski	od 01 stycznia do 31 grudnia
Marek Kołodziejski	od 09 października do 31 grudnia

Rada Nadzorcza Spółki w 2011 roku działała w składzie:

Jarosław Leszczyszyn	od 01 stycznia do 31 grudnia
Andrzej Just	od 01 stycznia do 31 grudnia
Artur Gryckiewicz	od 01 stycznia do 31 grudnia
Adam Kłosek	od 01 stycznia do 31 grudnia
Marek Kołodziejcki	od 01 stycznia do 09 października
Maciej Czarnecki	od 28 października do 31 grudnia

Rada Nadzorcza swoje obowiązki wykonywała w pełnym składzie, nie powołano Komitetu Audytu ani innych komisji celowych. Jeden z członków Rady Nadzorczej, pan Marek Kołodziejcki przez okres od 05 września do 09 października 2011 roku został oddelegowany do pełnienia funkcji prezesa zarządu Spółki.

2. Działalność Spółki w roku 2011

2.1. Zdarzenia istotne wpływające na działalność jednostki

Perspektywy i rozwój rynku oświetlenia LED

Rynek oświetlenia LED, stanowiący część szerokiego rynku produktów elektrotechnicznych, na którym działa Spółka rozwija się szczególnie dynamicznie. Technologia oświetlenia LED posiada szereg zalet w stosunku do tradycyjnych źródeł światła, w tym także energooszczędnych świetlówek kompaktowych. Najważniejsze z nich to znacząco niższe zużycie energii oraz długi czas życia. Spadające ceny diod LED oraz poprawa ich parametrów technicznych (zwłaszcza wydajności świetlnej) powodują wzrost popytu i dynamiczny rozwój rynku.

Zdaniem zarządu Spółki, perspektywy działania Spółki na rynku oświetlenia LED są korzystne. Obserwowane tendencje rynkowe polegające na ciągłym pojawianiu się nowych produktów, rosnąca wartość rynku oraz udział produktów LED w całym rynku oświetleniowym, jak również czynniki zewnętrzne takie jak rosnące ceny energii elektrycznej i moda na rozwiązania proekologiczne sprzyjają rozwojowi Spółki w tym obszarze rynku.

Obecnie oświetlenie LED stanowi dynamicznie rosnącą grupę produktów w ofercie Spółki. W czwartym kwartale 2011 roku, grupa ta generowała 73% przychodów ze sprzedaży. W ostatnim kwartale 2011 roku odnotowano wzrost sprzedaży żarówek LED o ponad 50% w stosunku do poprzedniego kwartału. Zdaniem Zarządu, w 2012 roku ten trend wzrostowy będzie kontynuowany.

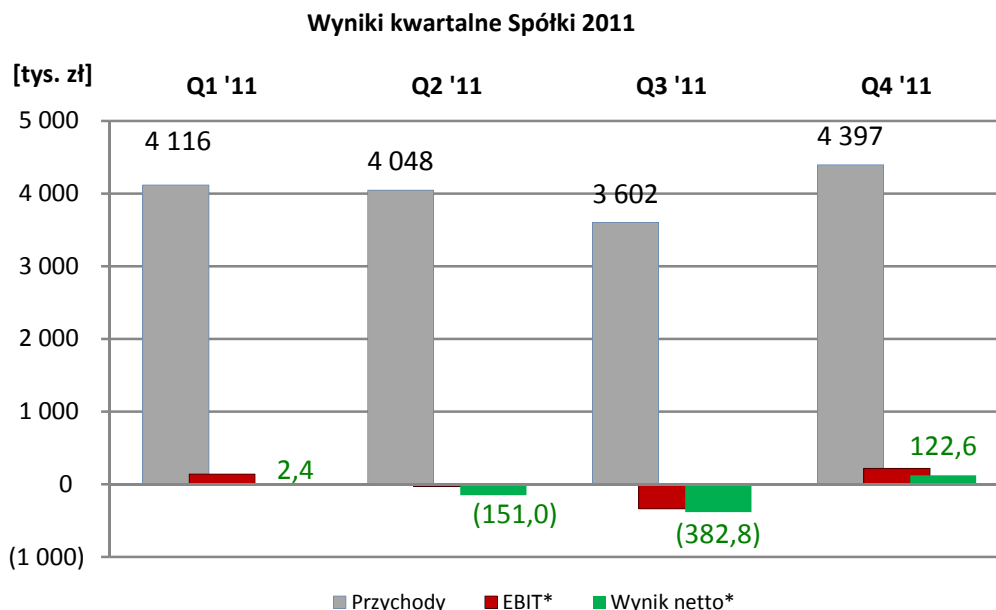
Wyniki działalności operacyjnej

Po roku dynamicznego wzrostu, w roku 2011 Spółka utrzymała poziom przychodów z ostatniego kwartału roku 2010 przez pierwszą połowę roku. Spadek cen produktów na rynku, braki w dostawach niektórych produktów (akumulatory) oraz spadek sprzedaży komponentów elektronicznych doprowadziły do zahamowania trendu wzrostowego przychodów z 2010 roku oraz pogorszenia rentowności operacyjnej.

Pod koniec III kwartału Spółka rozpoczęła proces restrukturyzacji, który skutkowało powstaniem kosztów obciążających wynik netto spółki na kwotę 1 240,5 tysięcy złotych.

W wyniku przeprowadzonej restrukturyzacji, zmian wprowadzonych do systemu zarządzania zakupami i sprzedażą oraz dzięki utrzymaniu dyscypliny kontroli kosztów, w IV kwartale spółka odnotowała znaczący wzrost przychodów i dodatni wynik netto.

Kwartalne wyniki przychodów ze sprzedaży i wyniki finansowe Spółki ilustruje poniższy wykres:



* z wyłączeniem kosztów o charakterze jednorazowym w III kwartale 2011

Zmiana profilu działalności

Pod koniec III kwartału 2011 roku Zarząd Spółki podjął decyzję o dokonaniu zmiany w profilu działalności Spółki, potwierdzającej obserwowane tendencje rynkowe oraz ewolucję portfela klientów i produktów Spółki. Zmiana profilu obejmuje cztery najważniejsze działania:

- (i) ograniczenie asortymentu produktów i specjalizację w wybranych grupach towarowych;
- (ii) koncentrację sprzedaży na dużych klientach biznesowych w Polsce i za granicą;
- (iii) wzmacnianie sprzedaży produktów pod marką własną nextec i HPG;
- (iv) wzmacnianie kompetencji technicznych związanych z określaniem standardów, kontrolą jakości, wsparciem technicznym i szkoleniowym dla klientów.

Konsekwencją zmiany była rezygnacja z części prowadzonej działalności, wyższe koszty działania w okresie przejściowym oraz koszty restrukturyzacji (w tym zwłaszcza koszty odpisów aktualizacyjnych dotyczących produktów przeznaczonych do wyprzedaży).

Restrukturyzacja i zmniejszenie kosztów

Po zmianach w składzie zarządu we wrześniu 2011 roku, Zarząd w nowym składzie dokonał inwentaryzacji stanu Spółki i jej restrukturyzacji, mając na celu zarówno podniesienie przychodów jak i obniżenie kosztów. Projekt objął następujące działania:

- (i) weryfikacja planów sprzedaży oraz planów zamówień, dostosowanie portfela zamówień do planów i możliwości sprzedaży w IV kwartale 2011 i I kwartale 2012 roku;
- (ii) przegląd posiadanych aktywów, w tym składników majątku trwałego i zapasów magazynowych oraz opracowanie planu działania związanego z wykorzystaniem aktywów niepracujących lub niepełnowartościowych (w tym zbycie/wyprzedaż zbędnych aktywów);
- (iii) obniżenie kosztów, w tym kosztów wynagrodzeń, w drodze wypowiedzenia lub polubownych negocjacji;
- (iv) renegecje cen i warunków zakupu towarów u dostawców;
- (v) obniżenie kosztów finansowych z tytułu pożyczek od akcjonariuszy w drodze polubownych negocjacji.

Celem projektu restrukturyzacji było uzyskanie w krótkim czasie dodatniej rentowności Spółki bez zatrzymania jej możliwości rozwoju. Cel ten osiągnięto już w IV kwartale 2011 roku.

Koszty działań restrukturyzacyjnych obciążyły wynik Spółki w III kwartale 2011 roku. Dalej przedstawiono zestawienie wpływu dokonanych jednorazowych transakcji na wynik finansowy:

Transakcje o charakterze jednorazowym obciążające wynik finansowy [w tysiącach złotych]	III kwartał 2011 r.
Wynagrodzenia, rezerwy i odpisy związane z restrukturyzacją zatrudnienia	(199,6)
Odpisy korygujące wartość towarów na magazynie	(947,0)
Rezerwa na pokrycie strat spółki chińskiej	(178,2)
Korekta amortyzacji środków trwałych	(14,5)
Korekta wartości środków trwałych uwzględniająca okres ich użytkowania	(36,2)
Inwestycje zaniechane	(29,3)
Odpisy na należności	(12,6)
Odpisy i rezerwy na inne aktywa	(45,7)
Pozostałe koszty	(21,5)
Razem wpływ na wynik brutto	(1 484,6)
Odroczony podatek dochodowy	244,1
Wpływ na wynik netto	(1 240,5)

Największą pozycją obciążającą koszty są odpisy aktualizujące wartość magazynu dotyczące towarów przeznaczonych do wyprzedaży, rezerwy na pokrycie strat spółki zależnej w Chinach oraz koszty restrukturyzacji zatrudnienia.

2.2. Przewidywany rozwój jednostki

Zarząd planuje dalszy rozwój działalności Spółki w roku 2012. Koncentracja na wybranych grupach produktów oraz aktywna współpraca z klientami Spółki powinna skutkować wzrostem przychodów ze sprzedaży i poprawą rentowności operacyjnej. Przewiduje się również rozszerzanie oferty o kolejne produkty, a w dalszej perspektywie wprowadzenie nowych grup produktowych.

2.3. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

Do najważniejszych osiągnięć w zakresie badań i rozwoju w 2011 roku Spółka może zaliczyć:

- Wprowadzenie do oferty nowoczesnych źródeł światła LED, (głównie żarówek) które stały się wiodącym produktem w ofercie Spółki, zwłaszcza w II połowie roku.
- Wprowadzenie od III kwartału 2011 roku systemu zarządzania portfelem zamówień, powiązanego z planami sprzedaży, którego celem jest zapewnienie ciągłej dostępności towarów z oferty.
- Wypracowanie standardu umowy handlowej z dostawcami oraz zawarcie kilkunastu takich umów określających parametry współpracy oraz dające Spółce korzyści w postaci formalnej gwarancji na importowane towary i możliwość korzystania z kredytu kupieckiego.
- Uruchomienie nowej strony internetowej Spółki zintegrowanej ze sklepem elektronicznym.
- Rozpoczęcie projektu rozwój eksportu, który ma na celu umocnienie pozycji Spółki na rynkach wybranych krajów unii europejskiej.

Wyżej wymienione działania zostały szerzej opisane w raportach kwartalnych publikowanych przez spółkę m.in. na jej stronach internetowych.

2.4. Sytuacja finansowa spółki

Spółka uzyskuje głównie przychody ze sprzedaży towarów handlowych. Sprzedawane towary w 90% pochodzą z importu, w większości z Chin. Koszty spółki to w pierwszej kolejności koszty zakupu towarów handlowych, koszty operacyjne w tym: wynagrodzenia, czynsz, usługi.

Wybrane dane z rachunku zysków i strat oraz charakteryzujące je wskaźniki przedstawiono w tabeli poniżej.

Wybrane dane z rachunku zysków i strat (w tysiącach złotych)	od 01.01.2011 r do 31.12.2011 r.	od 23.12.2009 r do 31.12.2010 r.
Przychody ze sprzedaży	16 163,3	11 130,6
Koszt sprzedanych towarów	(10 907,3)	(7 088,2)
Marża brutto na sprzedaży towarów	5 256,0	4 042,4
Koszty działalności operacyjnej, w tym:		
- amortyzacja	(280,8)	(168,7)
- zużycie materiałów i energii	(244,4)	(209,4)
- koszty usług obcych, wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników	(4 367,1)	(3 483,9)
- pozostałe koszty	(558,8)	(163,4)
Zysk (strata) ze sprzedaży	(195,1)	17,0
Pozostałe przychody i koszty operacyjne	(1 297,2)	(157,1)
Zysk (strata) z działalności operacyjnej (EBIT)	(1 492,3)	(140,1)
Koszty i przychody finansowe	(472,9)	(396,6)
Podatek dochodowy (19%)	315,9	83,1
Zysk (strata) netto	(1 649,3)	(453,6)
EBITDA (wynik z działalności operacyjnej bez amortyzacji)	(1 211,5)	28,6
Wybrane wskaźniki finansowe	od 01.01.2011 r do 31.12.2011 r.	od 23.12.2009 r do 31.12.2010 r.
Rentowność sprzedaży brutto (marża brutto ze sprzedaży/przychody)	33%	36%
Rentowność sprzedaży (wynik ze sprzedaży/przychody)	-1,2%	0,2%

Spółka finansuje swoją działalność w oparciu o kapitał własny oraz kapitał obcy w postaci kredytów bankowych, pożyczek oraz leasingu i faktoringu.

Na aktywa trwałe Spółki składają się głównie znaki towarowe wniesione aportem jako część zorganizowanej części przedsiębiorstwa Poltronic Sp. z o.o. (jak opisano w punkcie 1. powyżej), oprogramowanie komputerowe i rzeczowe aktywa trwałe.

Aktywa obrotowe obejmują zapasy towarów handlowych, w tym także towarów w drodze, należności handlowe i inne oraz środki pieniężne.

Strukturę bilansu Spółki oraz charakteryzujące ją wskaźniki umieszczono w tabelach poniżej.

Wybrane dane bilansowe (w tysiącach złotych)	stan na dzień 31.12.2011 r.	stan na dzień 31.12.2010 r.
Wartości niematerialne i prawne	1 606,1	1 723,0
Rzeczowe aktywa trwałe	526,5	555,2
Finansowe aktywa trwałe	454,0	390,4
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	401,6	88,7
Razem aktywa trwałe	2 988,2	2 757,3
Zapasy	4 102,2	4 341,0
Należności krótkoterminowe	3 228,4	1 582,0
Środki pieniężne	22,6	173,1
Rozliczenia międzyokresowe	32,3	14,7
Razem aktywa obrotowe	7 385,5	6 110,8
AKTYWA RAZEM	10 373,7	8 868,1
Kapitał podstawowy	3 000,0	3 000,0
Kapitały zapasowe i rezerwowe	603,3	997,8
Niepokryta strata finansowa z lat ubiegłych	-	-
Zysk (strata) roku bieżącego	(1 649,3)	(453,6)
KAPITAŁ WŁASNY	1 954,0	3 544,2
Rezerwy i zobowiązania długoterminowe	224,9	1 603,9
Zobowiązania krótkoterminowe	7 826,9	3 710,2
Rozliczenia międzyokresowe	367,9	9,8
REZERWY I ZOBOWIĄZANIA RAZEM	8 419,7	5 323,9
PASYWA RAZEM	10 373,7	8 868,1
Wybrane wskaźniki finansowe	Stan na dzień 31.12.2011 r.	Stan na dzień 31.12.2010 r.
Stopień finansowania majątku kapitałem własnym (kapitał własny/aktywa ogółem)	19%	40%
Wskaźnik płynności bieżącej (aktywa obrotowe/zobowiązania krótkoterminowe)	0,9	1,6
Wskaźnik płynności szybkiej (gotówka i należności/zobowiązania krótkoterminowe)	0,4	0,5
Udział majątku trwałego w aktywach (aktywa trwałe/aktywa ogółem)	29%	31%

2.5. Nabycie akcji własnych

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

2.6. Instrumenty finansowe

Spółka w ograniczonym zakresie wykorzystuje w swojej działalności instrumenty finansowe (walutowe kontrakty terminowe) zabezpieczające ryzyko zmiany kursów walut.

Dla zabezpieczenia ryzyka kredytowego związanego z działalnością handlową Spółka stosuje ubezpieczenie, którym na koniec 2011 roku objętych było 97% portfela należności handlowych.

Zarządzanie płynnością opiera się na pozyskiwaniu dostępnych instrumentów finansowych dostosowanych do rodzaju finansowanych aktywów: kredytu obrotowego – dla finansowania towarów w magazynie, faktoringu należności – dla finansowania należności handlowych, leasingu – dla finansowania zakupów inwestycyjnych oraz kapitału i pożyczek od akcjonariuszy w pozostałych przypadkach. Dla zarządzania płynnością istotne jest również zwiększanie wykorzystania kredytu kupieckiego dla finansowania zakupów towarów.

3. Wskazanie najważniejszych czynników ryzyka związanych z działalnością Spółki

3.1. Ryzyko związane z otoczeniem makroekonomicznym

Rozwój Emitenta jest ściśle skorelowany z ogólną sytuacją gospodarczą Polski i Europy, na terenie której Emitent oferuje swoje usługi i będących jednocześnie głównym rejonem aktywności gospodarczej klientów Emitenta. Do głównych czynników o charakterze ogólnogospodarczym wpływających na działalność Emitenta, można zaliczyć: poziom PKB Polski, poziom średniego wynagrodzenia brutto, poziom inflacji, poziom inwestycji podmiotów gospodarczych, stopień zadłużenia jednostek gospodarczych i gospodarstw domowych. Istnieje ryzyko, że spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego, spadek poziomu inwestycji przedsiębiorstw czy wzrost zadłużenia jednostek gospodarczych może mieć negatywny wpływ na działalność oraz sytuację finansową Spółki, poprzez obniżenie popytu na towary oferowane przez Emitenta, co w konsekwencji może przełożyć się na pogorszenie wyników finansowych Spółki.

3.2. Ryzyko związane z kooperacją z kontrahentami chińskimi

Okolo 90% dostaw towarów pochodzi z terenu Azji, w szczególności Chin. Zmiana warunków gospodarczych w Chinach, a w szczególności dewaluacja RMB może mieć istotne znaczenie na wysokość kosztów zakupu towarów.

Dodatkowo charakterystyczne jest to, że płatności za przesłany towar dokonywane są przeważnie w całości przed ich fizyczną dostawą na terytorium Europy, w związku z czym, istnieje ryzyko związane z nieuczciwością dostawców. Relacje budowane są latami i wymagają stałych kontaktów osobistych. Przedstawiciele Spółki oraz spółki zależnej w Chinach odwiedzają i pozyskują nowych dostawców. Inspekcja fabryk przed rozpoczęciem współpracy z każdym nowym dostawcą, a także pobranie oraz przetestowanie próbek. Każda dostawa przed wysłaniem do Europy jest sprawdzana przez chińskich pracowników Chengdi Trade Co. Ltd., co w znacznym stopniu powinno ograniczyć ryzyko współpracy z kontrahentami.

3.3. Ryzyko miejsca w łańcuchu dostaw

Spółka sprzedaje towary w dużej części na rzecz innych dystrybutorów i hurtowni będąc pośrednikiem pomiędzy producentami i podmiotami, które docierają do finalnych klientów. Zmiana warunków rynkowych, rozwój sieci dystrybucji u producentów lub poszerzenie kompetencji nabywania towarów u klientów Spółki może ograniczyć rolę Spółki i ujemnie wpływać na poziom generowanych przychodów i marż. Spółka redukuje ryzyko budując kompetencje techniczne i szkoleniowe związane z dostarczaniem produktami, zwiększając wartość dodaną dla klientów Spółki oraz umacnia pozycję na rynku poprzez budowanie własnych marek Nextec i HPG.

3.4. Ryzyko kursu walutowego

Okolo 90% kupowanych towarów jest rozliczana w dolarach amerykańskich, natomiast okolo 80% przychodów rozliczanych jest w złotych. Powoduje to możliwość wystąpienia ryzyka związanego z niekorzystnymi zmianami kursów walutowych, w przypadku osłabienia się złotego. Niekorzystne z punktu widzenia Emitenta zmiany kursu walutowego przerzucane są na klienta w postaci podwyższenia cen. Ryzyko to jest także częściowo niwelowane poprzez hedging naturalny w postaci eksportu, stanowiącego obecnie okolo 20% przychodów firmy. Spółka wykorzystuje walutowe kontrakty terminowe do zabezpieczania pozycji walutowej wynikającej z rozrachunków z dostawcami (przedpłaty na towary i zobowiązania).

3.5. Ryzyko związane z przepisami w zakresie ochrony środowiska

W ostatnim czasie na terenie Unii Europejskiej wprowadzane są coraz bardziej restrykcyjne regulacje prawne dotyczące ochrony środowiska i edukacji ekologicznej w zakresie ewentualnych kosztów utylizacji produktów i opakowań wprowadzanych do sprzedaży na terenie Unii Europejskiej. Opłata

środowiskowa, opłaty produktowe oraz inne regulacje mogą powodować ponoszenie dodatkowych kosztów przez Spółkę, co może mieć wpływ na osiągnięte wyniki finansowe.

3.6. Ryzyko ponoszenia odpowiedzialności z tytułu gwarancji na sprzedawane produkty

Odbiorcy produktów mogą występować z roszczeniami z tytułu wad technicznych lub jakościowych dostarczanych towarów. Z tego tytułu Spółka może być narażana na konieczność poniesienia dodatkowych kosztów związanych z usunięciem zgłaszanych przez odbiorców roszczeń z tytułu zrealizowania dostaw konkretnych towarów. Ewentualne dodatkowe koszty związane z reklamacjami zgłaszanymi przez odbiorców mogą negatywnie wpływać na osiągnięte przez Spółkę wyniki finansowe. W celu minimalizacji niniejszego ryzyka Spółka zawiera umowy handlowe z dostawcami i korzysta z ochrony gwarancyjnej wynikającej z tych umów. Dodatkowo prowadzone są działania kontroli w zakresie jakości na etapie produkcji kupowanych towarów, bezpośrednio w fabrykach chińskich. Prowadzone są ciągłe poszukiwania alternatywnych dostawców, gwarantujących najwyższą jakość poszczególnych asortymentów.

3.7. Ryzyko utraty kluczowych pracowników

Spółka w swojej działalności wykorzystuje kompetencje, specjalistyczną wiedzę oraz wieloletnie doświadczenie pracujących dla niej ludzi. Utrata kluczowych pracowników, w tym przede wszystkim kadry menedżerskiej oraz pracowników działu handlowego, mogłaby w istotny negatywny sposób wpłynąć na wyniki finansowe osiągnięte przez Spółkę w przyszłości. W celu minimalizacji tego ryzyka, spółka zawiera z pracownikami umowy, w tym umowy o zakazie konkurencji, wdrażane są procedury umożliwiające przeniesienie części wiedzy kluczowych pracowników do systemów wspomagających zarządzanie.

3.8. Ryzyko związane z rozszerzeniem oferty towarów

Spółka w dużym stopniu opiera swoje plany rozwoju o poszerzenie oferowanego asortymentu o produkty dotychczas nieoferowane klientom, z których to część nie została jeszcze wprowadzona do sprzedaży przez konkurencję. Stąd wynika ryzyko, iż klienci Spółki nie zainteresują się nowymi produktami w wystarczającym stopniu, co spowoduje powstanie trudno sprzedawalnych stanów magazynowych. Spółka redukuje ryzyko wystąpienia problemów z nietrafionymi decyzjami zakupowymi, poprzez ciągłą analizę potrzeb rynkowych, konkurencji oraz dostawców. Istnieje też ryzyko podjęcia decyzji związanej z polityką cenową opartej na błędnych przesłankach. W efekcie Spółka może nie zrealizować zakładanej marży oraz może wydłużyć się termin zwrotu nakładów na daną grupę towarów.

3.9. Ryzyko związane z konkurencją

Istnieje ryzyko zwiększenia negatywnego wpływu działalności konkurencji na aktywność Spółki, w związku z dużą ilością średnich i dużych firm operujących na tym samym rynku. Firma, celem redukcji wymienionego ryzyka, stosuje elastyczne podejścia do klienta, duże zaangażowanie w oferowanie wysokiej jakości produktów, dbałość o serwis oraz elastyczne podejście do strategii, poprzez ciągłe monitorowanie potrzeb klientów i poszukiwanie nowych możliwości rynkowych. Ponadto Spółka nieustannie pracuje nad budową oferty przeznaczonej dla różnych grup docelowych, czego przykładem jest dywersyfikacja sprzedaży pomiędzy hurtownie (w tym zrzeszone i wielooddziałowe), podhurtownie, klientów detalicznych i inwestycyjnych.

3.10. Ryzyko wypowiedzenia umów kredytowych

Aktualnie Emitent częściowo działalność bieżącą finansuje z kredytów krótkoterminowych otrzymanych w bankach komercyjnych, dla których przyjmuje się rolowanie zadłużenia w kolejnych okresach. Wypowiedzenie umów przez bank i postawienie kredytu w stan natychmiastowej wymagalności, w oparciu o przesłanki ściśle wskazane w umowie, na przykład z powodu nierealizowania postanowień umownych w zakresie terminów płatności ustalonych zabezpieczeń, może narazić Spółkę na ryzyko utraty płynności i w konsekwencji doprowadzić do niezrealizowania założonych wyników

3.11. Ryzyko związane z utratą płynności

Specyfika działalności Emitenta związana jest z importem towarów z Chin, gdzie jedynie część parterów handlowych spółki dopuszcza możliwość finansowania kredytem kupieckim. Terminy płatności zobowiązań wobec niektórych dostawców są krótsze niż terminy płatności należności z tytułu sprzedaży. Należy wziąć pod uwagę, że dynamiczny rozwój poprzez pozyskanie nowych odbiorców będzie też wiązał się z udzielaniem dłuższych terminów płatności. W przypadku braku zapłaty w terminie przez większą ilość odbiorców, jednocześnie wysokie zadłużenie obce, powodujące brak zdolności kredytowej i możliwość pozyskania krótkoterminowego finansowania, może narazić spółkę na utratę płynności finansowej. W celu zminimalizowania tego ryzyka Spółka zawiera umowy handlowe z dostawcami zapewniające terminy płatności, korzysta z faktoringu w finansowaniu odbiorców oraz ubezpiecza należności.

Wrocław, 17 lutego 2012 roku



Marek Kołodziejski

Prezes Zarządu



Sławomir Borkowski

Wiceprezes Zarządu