



POLTRONIC Spółka Akcyjna
Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki
za okres od 01 stycznia 2016 roku do 31 grudnia 2016 roku

Wrocław, 28 lutego 2017 roku

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	3
1.5.	Organy Spółki	4
2.	Działalność Spółki w roku 2016	5
2.1.	Perspektywy i rozwój rynku oświetlenia LED	5
2.2.	Perspektywy i rozwój rynku ogrzewania IR	5
2.3.	Przychody ze sprzedaży	5
2.4.	Istotne zdarzenia wpływające na działalność Spółki	5
2.5.	Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju	5
2.6.	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	7
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

UWAGA

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. Opolska 195, 52-013 Wrocław
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”) 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).

Poltronic S.A. jest importerem i dystrybutorem produktów elektrotechnicznych specjalizującym się w dostarczaniu oświetlenia i asortymentu LED sprzedawanego pod marką (NEXTEC), narzędzi (MONTANA TOOLS) oraz systemów ogrzewania podczerwieni (REDWELL).

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 2016 r.

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

1.4. Ilość zatrudnionych

Na dzień 31 grudnia 2016 roku liczba osób zatrudnionych przez Spółkę, w przeliczeniu na pełne etaty, wynosiła 14 osób zaś przeciętne zatrudnienie w 2016 roku w przeliczeniu na pełne etaty wyniosło 14 osób.

1.5. Organy Spółki

Organami Spółki zgodnie ze Statutem są Walne Zgromadzenie, Rada Nadzorcza i Zarząd. Nie powołano Komitetu Audytu ani innych komisji celowych.

Na dzień 31 grudnia 2016 r. struktura własności kapitału zakładowego Spółki była następująca:

Akcjonariat:

Imię i nazwisko (nazwa) akcjonariusza	Liczba akcji	Ilość głosów	Udział w kapitale podstawowym
Jarosław Leszczyszyn	4 120 504	4 120 504	57,56%
Sino Investment sp. z o.o. w likwidacji	1 223 576	1 223 576	17,10%
Marek Kołodziejski	480 990	480 990	6,72%
Pozostali	1 333 430	1 333 430	18,62%
Razem	7 158 000	7 158 000	100,00%

Na dzień 31 grudnia 2016 r. skład osobowy organów Spółki był następujący:

Zarząd:

Imię i nazwisko	Funkcja
Marek Kołodziejski	Prezes Zarządu

W ciągu 2016 roku Członkami Zarządu Spółki byli:

Marek Kołodziejski od 01 stycznia do 31 grudnia

Rada Nadzorcza:

Imię i nazwisko	Funkcja
Artur Gryckiewicz-Leszczyszyn	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Adam Kłosek	Członek Rady Nadzorczej
Lech Poźniak	Członek Rady Nadzorczej
Rafał Pankała	Członek Rady Nadzorczej
Aleksander Franiecsek	Członek Rady Nadzorczej

W ciągu 2016 roku Rada Nadzorcza Spółki działała w składzie:

Jarosław Leszczyszyn	od 01 stycznia do 19 sierpnia
Andrzej Just	od 01 stycznia do 19 sierpnia
Adam Kłosek	od 01 stycznia do 31 grudnia
Lech Poźniak	od 01 stycznia do 31 grudnia
Rafał Pankała	od 01 stycznia do 31 grudnia
Artur Gryckiewicz-Leszczyszyn	od 19 sierpnia do 31 grudnia
Aleksander Franiecsek	od 19 sierpnia do 31 grudnia

W dniu 19 sierpnia 2016 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy wyłoniło na wspólną kadencję nowy skład Rady Nadzorczej.

2. Działalność Spółki w roku 2016

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 na 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. Perspektywy i rozwój rynku ogrzewania IR

Nowym obszarem działania Spółki jest rynek ogrzewania alternatywnego. Ogrzewanie IR (emisja promieniowania podczerwonego) jest wygodnym, zdrowym i ekologicznym sposobem ogrzewania wnętrz. Urządzenia pracujące w tej technologii zapewniają komfort termiczny w pomieszczeniach przy niskiej temperaturze otoczenia oraz nie mają negatywnego wpływu na środowisko naturalne.

Ogrzewanie IR stanowi istotne uzupełnienie dotychczasowej oferty oświetlenia LED w zakresie aranżacji i wyposażenia wnętrz.

2.3. Przychody ze sprzedaży

W 2016 roku Spółka osiągnęła przychód ze sprzedaży w wysokości 11.132,0 tys. zł. W porównaniu do 2015 roku wartość przychodów ze sprzedaży była wyższa o 10,1%. Spółka uzyskiwała przychody zarówno ze sprzedaży krajowej, jak i eksportowej, której udział w łącznej wartości przychodów w 2016 roku wyniósł 37,8%.

W 2016 roku największy udział w sprzedaży Spółki miały produkty z grupy oświetlenie LED (NEXTEC), które generowały łącznie ponad 93,8 % przychodów, co w porównaniu z 2015 rokiem stanowi spadek o 5,0% w udziale sprzedaży Spółki, ale wzrost o 4,5 % w wartości sprzedaży tej grupy towarów.

2.4. Istotne zdarzenia wpływające na działalność Spółki

W połowie 2016 roku Spółka rozpoczęła sprzedaż narzędzi ręcznych pod marką MONTANA TOOLS, a na początku czwartego kwartału otworzyła salon sprzedaży produktów marki REDWELL (ogrzewanie podczerwienią).

2.5. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

Spółka w roku obrotowym prowadziła intensywne działania w zakresie rozwoju prowadzonej działalności m.in.: rozszerzyła ofertę produktową, kontynuowała badania jakościowe oferowanych produktów, zawarła nowe umowy handlowe ze swoimi dostawcami.

2.6. Nabycie akcji własnych

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

3. Sytuacja finansowa Spółki

W 2016 roku Spółka osiągnęła: wynik działalności gospodarczej (EBIT) w wysokości 542,5 tys. zł, wynik (EBIDTA) w wysokości 751,7 tys. zł, wynik brutto (EBT) w wysokości 449,5 tys. zł oraz wynik netto (EAT) w wysokości 366,6 tys. zł. Jest to drugi, najlepszy rezultat w historii działalności Spółki.

Na wyniki 2016 roku wpływ miały działania, jakie Spółka podjęła w związku z wprowadzeniem do oferty nowych grup produktowych: narzędzi (MONTANA TOOLS) oraz ogrzewania podczerwiwią (REDWELL), w tym koszty związane ze zmianą siedziby oraz uruchomieniem salonu sprzedaży.

4. Przewidywany rozwój Spółki

W 2017 roku Zarząd planuje dalszy rozwój działalności Spółki prowadzący do wzrostu przychodów ze sprzedaży we wszystkich grupach biznesowych oraz poprawy rentowności operacyjnej w grupie produktowej NEXTEC. 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 oraz nowych grup towarowych.

5. Wskazanie czynników ryzyka związanych z działalnością Spółki

5.1. Ryzyko związane z otoczeniem makroekonomicznym

Rozwój Spółki jest ściśle skorelowany z ogólną sytuacją gospodarczą Polski i Europy, gdzie Spółka oferuje swoje towary. Do głównych czynników makroekonomicznych wpływających na działalność Spółki 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, spadek poziomu inwestycji, czy wzrost zadłużenia jednostek gospodarczych, może obniżyć popyt na towary oferowane przez Spółkę. Może to 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 tego ryzyka, przedstawiciele Poltronic S.A. oraz Chińskiej spółki zależnej Chengdi Trade, prowadzą stałą weryfikację dostawców, monitorują proces produkcji i kontroli jakości towarów. 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 ciągłe 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 (85%) rozliczana jest w USD, natomiast sprzedawanych (35 %) rozliczana jest w EUR. Powoduje to możliwość wystąpienia ryzyka kursowego związanego z nieprzewidzianymi zmianami kursów walutowych: osłabieniem się złotego. Dla zabezpieczenia ryzyka kursowego Spółka wykorzystuje instrumenty finansowe (kontrakty terminowe typu forward). 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 planów.

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).

Wrocław, 28 lutego 2017 roku

Marek Kołodziejski
Prezes Zarządu