

POLTRONIC

**POLTRONIC Spółka Akcyjna
Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki
za okres od 01 stycznia 2017 roku do 31 grudnia 2017 roku**

Wrocław, 28 lutego 2018 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 2017.....	5
2.1.	Przychody ze sprzedaży.....	5
2.2.	Istotne zdarzenia wpływające na działalność Spółki.....	5
2.3.	Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju.....	5
2.4.	Nabycie akcji własnych.....	5
3.	Sytuacja finansowa Spółki.....	5
4.	Przewidywany rozwój Spółki.....	5
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.....	6
5.6.	Ryzyko rozszerzenia oferty produktowej.....	6
5.7.	Ryzyko utraty kluczowych pracowników.....	7
5.8.	Ryzyko kursu walutowego.....	7
5.9.	Ryzyko wypowiedzenia umów kredytowych.....	7
5.10.	Ryzyko utraty płynności.....	7
6.	Stosowanie zasad ładu korporacyjnego w Spółce.....	7

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”) rozpoczął 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 importerm i dystrybutorem produktów elektrotechnicznych specjalizującym się w dostarczaniu oświetlenia i asortymentu LED sprzedawanego pod marką (NEXTEC), narzędzi ręcznych (MONTANA TOOLS), systemów ogrzewania podczerwieni (REDWELL) oraz podzespołów elektronicznych i serwisu sprzętu IT (QVERTECH).

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 (nieznaczający wpływ na wyniki finansowe).

Wskazanie jednostek wchodzących w skład grupy kapitałowej emitenta na dzień 31 grudnia 2017 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 2017 roku liczba osób zatrudnionych przez Spółkę, w przeliczeniu na pełne etaty, wyniosła 22 osób zaś przeciętne zatrudnienie w 2017 roku w przeliczeniu na pełne etaty wyniosło 20 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 2017 r. struktura własności kapitału zakładowego Spółki była następująca:

Akcjonariat:

Imię i nazwisko (nazwa) akcjonariusza	Liczba akcji	Ilość głosów	Udział w kapitale podstawowym
Jarosław Leszczyszyn	4 120 004	4 120 004	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 2017 r. skład osobowy organów Spółki był następujący:

Zarząd:

Imię i nazwisko	Funkcja
Marek Kołodziejski	Prezes Zarządu
Artur Gryckiewicz-Leszczyszyn	Wiceprezes Zarządu

W ciągu 2017 roku Członkami Zarządu Spółki byli:

Marek Kołodziejski	od 01 stycznia do 31 grudnia
Artur Gryckiewicz-Leszczyszyn	od 02 października do 31 grudnia

W dniu 10 maja 2017 roku Rada Nadzorcza Spółki powołała Pana Marka Kołodziejskiego w skład Zarządu Spółki trzeciej kadencji, powierzając funkcję Prezesa Zarządu.

Rada Nadzorcza:

Imię i nazwisko	Funkcja
Aleksandra Żmudzińska	Przewodnicząca Rady Nadzorczej
Adam Kłosek	Członek Rady Nadzorczej
Lech Poźniak	Członek Rady Nadzorczej
Rafał Pankała	Członek Rady Nadzorczej
Aleksander Franiecsek	Członek Rady Nadzorczej

W ciągu 2017 roku Rada Nadzorcza Spółki działała w składzie:

Artur Gryckiewicz-Leszczyszyn	od 01 stycznia do 02 października
Adam Kłosek	od 01 stycznia do 31 grudnia
Lech Poźniak	od 01 stycznia do 31 grudnia
Rafał Pankała	od 01 stycznia do 31 grudnia
Aleksander Franiecsek	od 01 stycznia do 31 grudnia
Aleksandra Żmudzińska	od 02 października do 31 grudnia

2. Działalność Spółki w roku 2017

2.1. Przychody ze sprzedaży

W 2017 roku Spółka osiągnęła przychód ze sprzedaży towarów i związanych z nią usług transportowych w wysokości 12.298,3 tys. zł. W porównaniu do 2016 roku, wartość przychodów ze sprzedaży była wyższa o 10,5%. Spółka uzyskiwała przychody zarówno ze sprzedaży krajowej, jak i eksportowej, której udział w łącznej wartości przychodów w 2017 roku wyniósł ponad 30%.

Największy udział w sprzedaży Spółki, łącznie 91,2%, stanowi sprzedaż produktów z grupy oświetlenie LED (NEXTEC). W porównaniu z 2016 rokiem, jest to spadek o 2,6% w udziale sprzedaży, ale wzrost o 7,5 % w wartości sprzedaży tej grupy towarów. Pozostałe 8,3% sprzedaży, należy do produktów z grupy ogrzewania podczerwienią (REDWELL), narzędzi ręcznych (MONTANA) i podzespołów elektronicznych (QVERTECH).

2.2. Istotne zdarzenia wpływające na działalność Spółki

Główne działania handlowe Spółki były skoncentrowane na dalszym rozwoju portfela klientów z rynku oświetlenia, do którego kierowana jest oferta głównej grupy produktowej, tj. oświetlenia LED. Aktywność ta kierowana była do najważniejszych uczestników rynku krajowego i europejskiego.

Istotnym od strony działań zakupowych Spółki było przeprowadzenie audytu technicznego wszystkich dostawców produktów oświetleniowych oraz podjęcie stosownych decyzji dla dalszego rozwoju tej kluczowej dla Spółki grupy produktowej.

2.3. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

Spółka w roku obrotowym nie prowadziła działań związanych z badaniami i rozwojem.

2.4. Nabycie akcji własnych

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

3. Sytuacja finansowa Spółki

W 2017 roku Spółka osiągnęła wynik działalności gospodarczej (EBIT) w wysokości 445,9 tys. zł (spadek o 17,8% r/r, wynik (EBIDTA) w wysokości 669,7 tys. zł (spadek 11,0% r/r), wynik brutto (EBT) w wysokości 296,8 tys. zł (spadek o 34,0% r/r) oraz wynik netto (EAT) w wysokości 188,0 tys. zł (spadek o 178,6 tys. zł).

4. Przewidywany rozwój Spółki

W 2018 roku Zarząd planuje dalszy rozwój działalności handlowej prowadzący do wzrostu przychodów ze sprzedaży we wszystkich grupach biznesowych oraz poprawy rentowności operacyjnej w grupie produktów oświetleniowych. 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 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, 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 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 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 i obsługę klientów Spółki.

5.8. Ryzyko kursu walutowego

Większość kupowanych towarów rozliczana jest w USD, natomiast towarów sprzedawanych w PLN i EUR. Powoduje to możliwość wystąpienia ryzyka kursowego związanego z nieprzewidywanymi zmianami kursów walutowych: osłabieniem się złotego. Dla zabezpieczenia ryzyka kursowego Spółka wykorzystuje dostępne instrumenty finansowe. Ponadto niekorzystne zmiany kursu walutowego częściowo niwelowane są poprzez hedging naturalny związany ze sprzedażą eksportową.

5.9. Ryzyko wypowiedzenia umów kredytowych

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

5.10. 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

Spółka stosuje zasady ładu korporacyjnego, a „Oświadczenie dotyczące przestrzegania Dobrych Praktyk New Connect” stanowi załącznik do Raportu Roczno-

Wrocław, 28 lutego 2018 roku

Marek Kołodziejski
Prezes Zarządu

Artur Gryckiewicz -Leszczyszyn
Wiceprezes Zarządu

