

POLTRONIC Spółka Akcyjna
Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki
za okres od powstania Spółki (23 grudnia 2009 roku) do 31 grudnia 2010 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

POLTRONIC S.A. (dalej Spółka lub Emitent) została utworzona na mocy aktu zawiązania spółki akcyjnej i przyjęcia umowy Spółki zawartych w dniu 23 grudnia 2009 roku w Kancelarii Notarialnej we Wrocławiu przy pl. Solnym 13 przed notariuszem Lechem Borzemskim (Akt Notarialny Repertorium A nr 18643/2009). 22 lutego 2010 roku Sąd Rejonowy dla Wrocławia-Fabrycznej we Wrocławiu, VI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego wydał postanowienie o wpisie spółki Poltronic S.A. do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000349566. Siedziba Spółki mieści się we Wrocławiu (51-166) przy ul. Bolesława Krzywoustego 74.

Spółka rozpoczęła działalność operacyjną dnia 04 stycznia 2010 roku na bazie wniesionej aportem zorganizowanej części przedsiębiorstwa POLTRONIC Sp. z o.o. (obecnie Sino Investment Sp. z o.o. w likwidacji).

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:

Piotr Chrobak – Prezes Zarządu
Paweł Rochala – Wiceprezes Zarządu
Sławomir Borkowski – Wiceprezes Zarządu

W ciągu 2010 roku Członkami Zarządu spółki POLTRONIC S.A. byli:

Remigiusz Torba	od 01 stycznia do 04 stycznia
Piotr Chrobak	od 04 stycznia do 31 grudnia
Paweł Rochala	od 01 czerwca do 31 grudnia

Rada Nadzorcza Spółki w 2010 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
Marek Kołodziejcki	od 20 lipca do 31 grudnia
Sławomir Borkowski	od 20 lipca do 22 grudnia
Adam Kłosek	od 22 grudnia do 31 grudnia

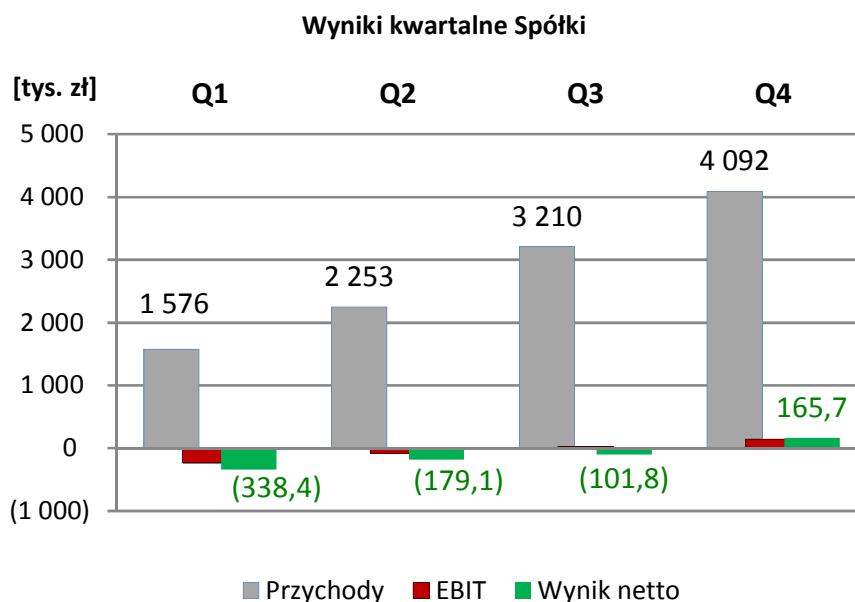
2. Działalność Spółki w roku 2010

2.1. Zdarzenia istotne wpływające na działalność jednostki

Rozwój działalności operacyjnej

Rok 2010 był dla Spółki rokiem dynamicznego wzrostu. Spółka dzięki pozyskanemu kapitałowi systematycznie zwiększała poziom sprzedaży wprowadzając do oferty nowe asortymenty towarów i rozwijając współpracę z nowymi klientami Spółki.

Wyniki finansowe Spółki w kolejnych kwartałach wykazywały wzrost przychodów ze sprzedaży i poprawę rentowności operacyjnej, tak że IV kwartał roku zamknął się zyskiem netto w wysokości 165,7 tysięcy złotych. Wzrost przychodów i rentowności ilustruje poniższy wykres:



Spółka uzyskiwała przychody zarówno ze sprzedaży krajowej jak i eksportowej, która stanowiła 19% przychodów w 2010 roku. W sprzedaży Spółki największy udział miały produkty z grupy oświetlenia LED oraz akumulatory.

Emisja akcji serii C

W celu zapewnienia środków finansowych na rozwój, Spółka przeprowadziła emisję akcji serii C. Akcje objęło 19 inwestorów za łączną kwotę 1 500,0 tysięcy złotych. Zarejestrowanie podwyższenia kapitału w wyniku przedmiotowej emisji nastąpiło 23 listopada 2010r. Akcje serii C stanowią 9,1% udział w kapitale zakładowym Spółki. Pozyskane środki Zarząd przeznaczył na kapitał obrotowy związany ze wzrostem obrotów Spółki, a w szczególności na zwiększenie wolumenu zamówień towarów.

Struktura kapitału Spółki przedstawia się następująco:

Kapitał zakładowy	Liczba akcji	Liczba głosów
Seria A – akcje zwykłe na okaziciela	1.500.000	1.500.000
Seria B - akcje imienne	1.227.273	1.227.273
Seria C - akcje zwykłe na okaziciela	272.727	272.727
Razem seria A, B i C	3.000.000	3.000.000

Inwestycja w ChengDi Trade (Chiny)

W 2010 roku Spółka zwiększyła swoje zaangażowanie w podmiot zależny w Chinach (pośrednio), podnosząc jego kapitał zakładowy. Zainwestowane środki umożliwiły zwiększenie zatrudnienia kupców w spółce chińskiej i podniesienie możliwości zakupowych Spółki.

2.2. Przewidywany rozwój jednostki

Zarząd planuje dalszy dynamiczny rozwój działalności Spółki, wzrost przychodów ze sprzedaży w 2011 roku do poziomu około 26 milionów złotych. Wzrost sprzedaży będzie oparty na (i) rozszerzaniu skali współpracy z obecnymi klientami, (ii) pozyskiwaniu nowych klientów, w tym także na rynkach eksportowych, (iii) rozszerzaniu oferty produktowej Spółki.

2.3. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

Pod koniec trzeciego kwartału Spółka rozpoczęła proces wyboru i wdrażania nowych narzędzi informatycznych związanych z zarządzaniem sprzedażą. W październiku 2010 roku wybrano dostawcę rozwiązania do zarządzania procesem sprzedaży CRM, którego wdrożenie zakończono w 2010 roku.

Dodatkowo, Spółka rozszerzyła zakres korzystania z licencji na system CDN XL, dostosowując zakres uprawnień do poszczególnych funkcji systemu do wymagań struktury organizacyjnej.

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 23.12.2009 r do 31.12.2010 r.
Przychody ze sprzedaży	11 130,6
Koszt sprzedanych towarów	(7 088,2)
Marża brutto na sprzedaży towarów	4 042,4
Koszty działalności operacyjnej, w tym:	
- amortyzacja	(168,7)
- zużycie materiałów i energii	(209,4)
- koszty usług obcych, wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników	(3 483,9)
- pozostałe koszty	(163,4)
Zysk (strata) ze sprzedaży	17,0
Pozostałe przychody i koszty operacyjne	(157,1)
Zysk (strata) z działalności operacyjnej (EBIT)	(140,1)
Koszty i przychody finansowe	(396,6)
Podatek dochodowy (19%)	83,1
Zysk (strata) netto	(453,6)
EBITDA (wynik z działalności operacyjnej bez amortyzacji)	28,6

Wybrane wskaźniki finansowe	od 23.12.2009 r do 31.12.2010 r.
Rentowność sprzedaży brutto (marża brutto ze sprzedaży/przychody)	36%
Rentowność sprzedaży (wynik ze sprzedaży/przychody)	0,2%
Rentowność EBIT (wynik z działalności operacyjnej/przychody)	-1,3%
Rentowność netto (wynik netto/przychody)	-4,1%

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 31.12.2010 r.
Wartości niematerialne i prawne	1 723,0
Rzeczowe aktywa trwałe	555,2
Finansowe aktywa trwałe	390,4
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	88,7
Razem aktywa trwałe	2 757,3
Zapasy	4 341,0
Należności krótkoterminowe	1 582,0
Środki pieniężne	173,1
Rozliczenia międzyokresowe	14,7
Razem aktywa obrotowe	6 110,8
AKTYWA RAZEM	8 868,1
Kapitał podstawowy	3 000,0
Kapitały zapasowe i rezerwowe	997,8
Niepokryta strata finansowa z lat ubiegłych	-
Zysk (strata) roku bieżącego	(453,6)
KAPITAŁ WŁASNY	3 544,2
Rezerwy i zobowiązania długoterminowe	1 603,9
Zobowiązania krótkoterminowe	3 710,2
Rozliczenia międzyokresowe	9,8
REZERWY I ZOBOWIĄZANIA RAZEM	5 323,9
PASYWA RAZEM	8 868,1

Wybrane wskaźniki finansowe	Stan na dzień 31.12.2010 r.
Stopecień finansowania majątku kapitałem własnym (kapitał własny/aktywa ogółem)	40%
Wskaźnik płynności bieżącej (aktywa obrotowe/zobowiązania krótkoterminowe)	1,6
Wskaźnik płynności szybkiej (gotówka i należności/zobowiązania krótkoterminowe)	0,5
Udział majątku trwałego w aktywach (aktywa trwałe/aktywa ogółem)	31%

2.5. Nabywanie akcji własnych

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

2.6. Instrumenty finansowe

Spółka nie wykorzystuje w swojej działalności instrumentów finansowych zabezpieczających ryzyka zmiany cen, kredytowego i płynności. Zarządzanie płynnością opiera się na dopasowaniu poziomu kosztów i przychodów operacyjnych oraz zapewnieniu finansowania rozwoju Spółki, głównie ze środków pozyskanych z emisji akcji.

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 Zarządu Spółki przynajmniej raz na 2 miesiące odwiedzają dotychczasowych dostawców. W celu zdobycia zaufania kontrahentów w Chinach, zwiększono zaangażowanie w zarejestrowaną w Shenzhen spółkę zależną, której rolą jest między innymi pozyskiwanie nowych dostawców, inspekcja fabryk przed rozpoczęciem współpracy z każdym nowym dostawcą, a także pobranie oraz przetestowanie próbek. Każda dostawa przed zapakowaniem do kontenera i wysłaniem do Europy jest sprawdzana przez chińskich pracowników Chengdi Trade Co. Ltd., co w znacznym stopniu powinno ograniczyć ryzyko związane z nieuczciwością dostawców.

3.3. Ryzyko kursu walutowego

Okolo 89% kupowanych towarów jest rozliczana w dolarach amerykańskich, natomiast 81% przychodów rozliczanych jest w PLN. 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 19% przychodów firmy. Ryzyko to w znacznym stopniu zostanie ograniczone w momencie przystąpienia Polski do strefy Euro, ze względu na fakt, iż wahania kursu EUR/USD są znacznie mniejsze, niż w przypadku złotego.

3.4. 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 przez Spółkę wyniki finansowe.

3.5. 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 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.

3.6. 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, wdrażane są systemy i procedury, w tym system CRM, co umożliwi przeniesienie części wiedzy kluczowych pracowników do systemów i dokumentacji w firmie.

3.7. 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.

3.8. 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 hurtowników, producentów, serwisantów a klientów indywidualnych

3.9. 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

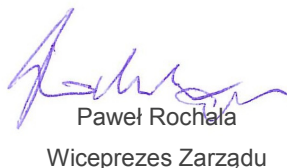
3.10. Ryzyko związane z utratą płynności

Specyfika działalności Emitenta związana jest z importem towarów z Chin, gdzie istnieje ograniczona możliwość finansowania „kredytem kupieckim”. Terminy płatności zobowiązań, głównie z tytułu usług obcych oraz wynagrodzeń, są zdecydowanie 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, jednoczesne 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 korzysta z faktoringu w finansowaniu odbiorców oraz ubezpiecza należności.

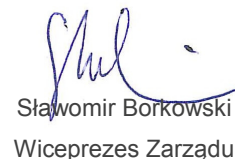
Wrocław, 23 marca 2011 roku



Piotr Chrobak
Prezes Zarządu



Paweł Rochala
Wiceprezes Zarządu



Sławomir Borkowski
Wiceprezes Zarządu