

The background of the cover is a collage of various electronic testing equipment. On the left, a Sone! HP1-520 multimeter is shown with its orange and black casing, displaying 'ZL-PE=1,29Ω' on its screen. To its right, another Sone! HP1-520 is shown from a different angle, displaying 'tA = 19ms'. Various cables, probes, and other electronic components are scattered around the meters, creating a technical and professional atmosphere.

JEDNOSTKOWE SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI

SONEL S.A.

**ZA OKRES
OD 1 STYCZNIA 2016 ROKU
DO 30 CZERWCA 2016 ROKU**

I. WSTĘP

Sonel S.A. jest firmą produkcyjną, specjalizującą się w produkcji elektronicznych przyrządów pomiarowych. Ponadto przedsiębiorstwo świadczy usługi w zakresie montażu powierzchniowego elementów elektronicznych SMT oraz w zakresie sprawdzania metrologicznego przyrządów pomiarowych. Firma prowadzi działalność od 21-02-1994 roku, najpierw pod firmą TIM Spółka z o.o., później, jako Sonel Spółka z o.o. Od 01-07-1998 roku jest spółką akcyjną. W 2008 roku Spółka została wprowadzona na Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie.

Podstawowe dane o Spółce przedstawiają się następująco:

Pełna nazwa Firmy:	Sonel Spółka Akcyjna
Siedziba:	58-100 Świdnica, ul. Wokulskiego 11
Organ Rejestrowy:	Krajowy Rejestr Sądowy
Numer wpisu do KRS:	0000090121 z dnia 14-02-2002
Podstawowy przedmiot działalności to:	działalność produkcyjna w branży elektronicznej i elektrotechnicznej. W szczególności w Spółce odbywa się produkcja przyrządów pomiarowych oraz usługowy montaż elementów elektronicznych.
Numer PKD:	26.51Z Produkcja instrumentów i przyrządów pomiarowych, kontrolnych i nawigacyjnych
Numer EKD:	3320A
Branża:	Przemysł elektromaszynowy
Spółka występuje na rynku regulowanym:	Rynek Podstawowy Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie
Segment:	5 PLUS
Indeksy:	WIG
Numer identyfikacji podatkowej:	884-00-33-448
Numer Regon:	890236667

Czas trwania Spółki jest nieoznaczony.

Okresy, za które prezentowane jest sprawozdanie finansowe i porównywalne dane finansowe.

Sprawozdanie finansowe sporządzono za okres:
od 01-01-2016 do 30-06-2016

Dane porównywalne prezentowane są:

za okres od 01-01-2015 do 30-06-2015 w zakresie rachunku zysków i strat oraz wg stanu na dzień 30-06-2015 i 31-12-2015 w zakresie sytuacji bilansowej przedsiębiorstwa.

Przedmiotem działalności Spółki jest prowadzenie wszelkiej działalności handlowej, usługowej i produkcyjnej, a w szczególności:

- 1) Produkcja instrumentów i przyrządów pomiarowych, kontrolnych i nawigacyjnych (PKD 26.51.Z)
- 2) Produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych (PKD 22)
- 3) Produkcja elementów elektronicznych (PKD 26.11.Z)
- 4) Produkcja elektronicznych obwodów drukowanych (PKD 26.12.Z)
- 5) Produkcja komputerów i urządzeń peryferyjnych (PKD 26.20.Z)
- 6) Produkcja sprzętu (tele)komunikacyjnego (PKD 26.30.Z)
- 7) Produkcja elektronicznego sprzętu powszechnego użytku (PKD 26.40.Z)
- 8) Produkcja instrumentów optycznych i sprzętu fotograficznego (PKD 26.70.Z)
- 9) Produkcja urządzeń elektrycznych (PKD 27)
- 10) Pozostała produkcja wyrobów (PKD 32)
- 11) Produkcja pozostałych maszyn specjalnego przeznaczenia, gdzie indziej niesklasyfikowana (PKD 28.99.Z)
- 12) Naprawa, konserwacja i instalowanie maszyn i urządzeń (PKD 33)
- 13) Zbieranie odpadów innych niż niebezpieczne (PKD 38.11.Z)
- 14) Zbieranie odpadów niebezpiecznych (PKD 38.12. Z)
- 15) Sprzedaż hurtowa i detaliczna samochodów osobowych i furgonetek (PKD 45.11 .Z)
- 16) Sprzedaż hurtowa pozostałych maszyn i urządzeń (46.69.Z)
- 17) Sprzedaż detaliczna nowych wyrobów prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach (PKD 47.78.Z)
- 18) Transport drogowy towarów (PKD 49.41.Z)
- 19) Sprzedaż hurtowa niewyspecjalizowana (PKD 46.90.Z)
- 20) Magazynowanie i przechowywanie pozostałych towarów (PKD 52.10.B)
- 21) Telekomunikacja (PKD 61)
- 22) Działalność związana z oprogramowaniem (PKD 62.01.Z)
- 23) Przetwarzanie danych; zarządzanie stronami internetowymi (hosting) i podobna działalność (PKD 63.11.Z)
- 24) Pozostała finansowa działalność usługowa, gdzie indziej niesklasyfikowana, z wyłączeniem ubezpieczeń i funduszy emerytalnych (PKD 64.99.Z)
- 25) Działalność wspomagająca usługi finansowe oraz ubezpieczenia i fundusze emerytalne (PKD 66)
- 26) Kupno i sprzedaż nieruchomości na własny rachunek (PKD 68.10.Z)
- 27) Wynajem i zarządzanie nieruchomościami własnymi i dzierżawionymi (PKD 68.20.Z)
- 28) Działalność prawnicza, rachunkowo-księgowa i doradztwo podatkowe (PKD 69)
- 29) Działalność firm centralnych (head office): doradztwo związane z zarządzaniem (PKD 70)
- 30) Badania naukowe i prace rozwojowe (PKD 72)
- 31) Reklama, badanie rynku i opinii publicznej (PKD 73)
- 32) Pozostała działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (PKD 74)
- 33) Wynajem samochodów i furgonetek (PKD 77.11.Z)
- 34) Wynajem i dzierżawa pozostałych maszyn, urządzeń oraz dóbr materialnych, gdzie indziej niesklasyfikowane (PKD 77.39.Z)
- 35) Działalność związana z administracyjną obsługą biura i pozostała działalność wspomagająca prowadzenie działalności gospodarczej (PKD 82)

- 36) Pozostałe pozaszkolne formy edukacji , gdzie indziej niesklasyfikowane (PKD 85.59.B)
- 37) Działalność wspomagająca edukację (PKD 85.60.Z)
- 38) Naprawa i konserwacja komputerów i artykułów użytku osobistego i domowego (PKD 95)
- 39) Pozostała indywidualna działalność usługowa (PKD 96)

Władze Spółki to: Walne Zgromadzenie, Rada Nadzorcza i Zarząd Spółki.

Skład Zarządu Sonel S.A. jest następujący:

Krzysztof Wieczorkowski	Prezes Zarządu,
Jan Walulik	Wiceprezes Zarządu,
Wojciech Kwiatkowski	Członek Zarządu

W firmie jest ustanowiony prokurent w osobie Jolanty Drozdowskiej.

Organem nadzorującym prace Zarządu Spółki jest Rada Nadzorcza.

Rada Nadzorcza w 2016 roku składała się z następujących osób:

- Andrzej Diakun Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Mirosław Nowakowski Członek Rady Nadzorczej,
- Maciej Posadzy Członek Rady Nadzorczej,
- Jan Siniarski Członek Rady Nadzorczej,
- Stanisław Zając Członek Rady Nadzorczej,

W 2016 roku nie dokonano zmian w składzie Rady Nadzorczej.

Kapitał zakładowy Spółki, na dzień sporządzenia sprawozdania, wynosi 1 400 000 złotych i dzieli się na 14 000 000 akcji po 0,10 zł każda.

W okresie objętym sprawozdaniem nie nastąpiły żadne zmiany dotyczące formy prawnej prowadzenia przedsiębiorstwa.

W strukturze Spółki nie istnieją jednostki organizacyjne sporządzające samodzielnie sprawozdania finansowe.

Od 2013 roku Spółka tworzy grupę kapitałową i będąc jednostką dominującą sporządza skonsolidowane sprawozdania finansowe.

II. OPIS ISTOTNYCH CZYNNIKÓW RYZYKA I ZAGROZEŃ ZWIĄZANYCH Z POZOSTAŁYMI MIESIĄCAMI ROKU OBROTOWEGO

Aktualne główne czynniki ryzyka oraz możliwe zagrożenia bezpośrednio związane z funkcjonowaniem Spółki w najbliższych miesiącach są następujące:

- Ryzyko pogłębiania się konfliktów militarnych na świecie. Głównym zagrożeniem współczesnego świata jest rozprzestrzeniająca się akcja terrorystyczna ze strony ekstremalnych islamistów. Innym, budzącym obawy obszarem jest Rosja i jej relacje z krajami byłego bloku wschodniego. Narastanie terroryzmu i eskalacja konfliktów może przyczynić się do zahamowania rozwoju gospodarczego zagrożonych państw i spadku ogólnej koniunktury. W konsekwencji zagrożony jest rozwój eksportu Emitenta.
- Ryzyko kryzysu gospodarczego. Z tym zjawiskiem powiązanych jest szereg niekorzystnych elementów. Najważniejsze z nich to utrata rynków zbytu, ryzyko powstania przeterminowanych (nieściągalnych) należności handlowych, ryzyko niezrealizowania przychodów ze sprzedaży, utrata kluczowych klientów, utrata nadwyżek finansowych powodująca zahamowanie rozwoju Spółki. Obniżenie skali działalności, w tym skali produkcji, w konsekwencji prowadzi do zmniejszenia rentowności prowadzonej działalności.
- Ryzyko znacznego spadku wartości euro. W razie spadku wartości euro Spółka będzie realizować przychody z tytułu sprzedaży zagranicznej na niższym poziomie. W chwili obecnej, w krótkim terminie ryzyko to występuje. Aktualnie kursy walut obcych odbiegają w górę od teoretycznego kursu równowagi. W dłuższej perspektywie spadek wartości euro może oznaczać spadek rentowności sprzedaży zagranicznej. Jednak próg rentowności dla sprzedaży denominowanej w euro wydaje się na tyle bezpieczny, że to ryzyko jest niewielkie. W I półroczu 2016 roku wpływy w euro w całości przeznaczone były na płatności za materiały produkcyjne.
- Ryzyko znacznego spadku wartości dolara. Wobec dużej sprzedaży w dolarze jest to ryzyko istotne dla utrzymania rentowności usług montażowych. Przed spadkiem wartości dolara Emitent zabezpiecza się poprzez stosowanie transakcji terminowych. Ekspozycja walutowa sięgała w bieżącym roku poziomu 100 tysięcy dolarów. Dodatkowym zabezpieczeniem są ustalenia umowne między odbiorcą i Emitentem w zakresie regulacji cen w oparciu o zmienność kursów walutowych. Ustalenia pozwalają na utrzymywanie się nominalnie podobnej wartości sprzedaży w odniesieniu do parytetu złoty - dolar.
- Ryzyko wzrostu wartości walut obcych w tym euro. Wzrost wartości euro powoduje, że drożeje część zakupów uzależnionych od wartości waluty euro (dotyczy to większości zakupów realizowanych poza granicą kraju oraz części dostaw realizowanych w Polsce). Jednak straty te skompensowane będą sprzedażą i wpływami uzyskiwanymi w walutach euro i dolar. Ryzyko to ma wymiar większy niż w latach ubiegłych z powodu wzrostu zakupów dokonywanych w euro. Jednak na przestrzeni całej działalności Emitenta można uznać je za średnio istotne.
- Ryzyko w zakresie Public Relations, w tym także błędu informacji giełdowej oraz braku utrzymania poufności informacji może mieć istotne znaczenie ze względu na funkcjonowanie Spółki na GPW. Może narazić Spółkę na brak zaufania inwestorów oraz na dotkliwe straty finansowe wynikające z możliwych do nałożenia kar. W najbliższym okresie ryzyko to uległo zwiększeniu z uwagi na nowe uregulowania MAD i MAR. Pojawiła się nowa definicja informacji poufnej. Przesłał obowiązywać termin 24 godzinny dla podania takiej informacji. Obecnie obowiązuje termin określany jako niezwłoczny. Odmienne regulowana jest procedura opóźnienia informacji poufnej. Wcześniej enumeratywne przesłanki poufności zdarzenia zostały zastąpione definicją ogólną. Zmieniły się zasady nadzoru nad informacjami poufnymi. Rozporządzenie MAR zmieniło zakres i poziom możliwych do stosowania kar.
- Ryzyko utraty informacji poufnych, czyli wycieku lub kradzieży danych oraz wykorzystania ich przeciwko interesom Sonel S.A. Znaczenie i prawdopodobieństwo takich zdarzeń nie zmienia się w najbliższym czasie.
- Ryzyko awarii systemów informatycznych, utraty danych komputerowych oraz koszty ich odtworzenia. W najbliższym czasie Spółka nie spodziewa się wzrostu lub obniżki tego ryzyka.
- Ryzyko awarii urządzeń i systemów technologicznych, niezbędnych w nowoczesnym procesie produkcyjnym Sonel S.A. Jest to normalne ryzyko związane z prowadzeniem procesów technologicznych.

- Ryzyko przedłużania się prac wdrożeniowych. Wystąpienie ryzyka spowoduje zmniejszenie sprzedaży (brak wyrobów ujętych w planie) i zwiększenie kosztów opracowania, a więc spadek rentowności wdrażanego produktu. Ograniczanie ryzyka następuje przez modyfikację procesu projektowania na bazie doświadczeń z dotychczasowych projektów. Jest to normalne ryzyko, z jakim boryka się każda innowacyjna firma.
- Ryzyko dotyczące zobowiązań gwarancyjnych. Jest to normalne ryzyko producenta i nie ma szczególnych przesłanek do jego wzrostu. Spółka tworzy w tym zakresie rezerwę.
- Ryzyko związane z zapasami magazynowymi. Spółka posiada znaczącą ilość i wartość zapasów materiałowych, półproduktów i wyrobów gotowych. Wynika to z rosnącej oferty przedsiębiorstwa oraz z rozwoju sprzedaży. Z zapasami wiąże się szereg zagrożeń. Ryzyko nadmiernego zaangażowania środków, ryzyko przeterminowania części zapasów, ryzyko zestarzenia się technologicznego. Spółka na bieżąco monitoruje stan zapasów nierotujących. Co kwartał dokonuje aktualizacji wartości stanów magazynowych o wartość zapasów zbędnych. Wobec różnej rytmiczności produkcji Spółka musi utrzymywać często zapasy o obiektywnie nadmiernym charakterze, w celu zapewnienia dostępności pełnej oferty produkcyjnej.
- Ryzyko związane z karami za niewykonanie lub nieterminowe wykonanie zleceń. Jest to normalne ryzyko producenta i nie ma szczególnych przesłanek do jego wzrostu.
- Ryzyko wystąpienia wady seryjnej produktu. Jest to normalne ryzyko producenta. Emitent stale wdraża nowe modele wyrobów, co w opinii Zarządu zwiększa możliwość wystąpienia seryjnych wad wyrobów.
- Awarie lub niedostępność wyposażenia powodujące brak możliwości lub istotne utrudnienie realizacji zadań. Jest to normalne ryzyko producenta i nie ma szczególnych przesłanek do jego wzrostu.
- Ryzyko znacznego ograniczenia nakładów na prace badawczo-rozwojowe. W przypadku konieczności takiego ograniczenia zespoły projektowe budowane od dłuższego czasu znacznie zmniejszyłyby swoje możliwości, a plan wdrażania nowych wyrobów w perspektywie kilku lat zostałby ograniczony. W 2013 i 2014 spadło tempo prac nad wdrożeniami. Spowodowane to było problemami kadrowymi. Obecnie odbudowano zespół programistów i trwa rozwój zespołu managerów produktu.
- Ryzyko związane z szacowaniem danych. Wyraża się w przybliżonym pomiarze niektórych wartości ekonomicznych oraz przyszłych relacji rynkowych. Jest to normalne ryzyko związane z prowadzeniem działalności gospodarczej. Wobec dużej zmienności otoczenia Spółka przyjmuje wartości ustalone przy zastosowaniu zasady ostrożnej wyceny. Spółka nie publikuje prognoz i danych szacunkowych.
- Ryzyko związane z otoczeniem prawnym. Polegające na możliwości wprowadzenia zmian legislacyjnych niekorzystnych dla rozwoju firmy. W ostatnich latach odczuwano stabilizację otoczenia prawnego. Narasta liczba obowiązkowych działań, których rygory nakładane są nowymi aktami prawnymi, po części ze względu na uczestnictwo we wspólnym rynku europejskim jak i spowodowane rozwojem społecznym gospodarki. Coraz większe obszary życia gospodarczego objęte są kodyfikacją i koniecznością dodatkowego ściśle ukierunkowanego nadzoru (BHP, ISO, środowisko, gospodarka odpadami, ład korporacyjny, MSSR i wiele innych). Ryzyko to w najbliższych latach wydaje się być nieznanne. Istnieje duża możliwość gwałtownych zmian przepisów związanych z placami, z podatkami pośrednimi i dochodowymi. Część zmian może być wdrożona bez konsultacji społecznych i może być obciążona błędami.
- Ryzyko związane z potencjalnymi zmianami przepisów podatkowych i różnicami w ich interpretacji. Podobnie jak otoczenie prawne, także w zakresie interpretacji przepisów podatkowych daje się zauważyć bardziej liberalne podejście do podatników i płatników oraz dążenie do jednolitego stosowania prawa. Pomimo znaczącego ryzyka związanego zwłaszcza z realizacją produkcji zwolnionej z podatku dochodowego, wydaje się, że ryzyko w tym obszarze, jakkolwiek znaczące, zaczyna się stabilizować i obniżać. Ryzyko to jednak rośnie wraz z narastaniem deficytu finansów publicznych. Wtedy narasta pokusa zwiększania wpływów budżetowych poprzez bardziej rygorystyczne respektowanie przepisów podatkowych.
- Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców. Spółka zasadniczo nie jest zależna od dostawców. Występuje tylko jeden dostawca, który zapewnia ponad 5 % wolumenu dostaw.
- Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych odbiorców. Ryzyko to podobnie jak w pierwszym półroczu 2015 roku stało się bardzo istotne. Kontynuowana jest współpraca z podmiotami z grupy kapitałowej Lincoln. W wyniku sprzedaży do tej grupy uzyskano 36 % przychodów Emitenta za I półrocze 2016 roku. W szczególności do podmiotu Lincoln Electric Luxembourg sprzedano wyroby za 8,754 tysiące złotych (23%) sprzedaży a do podmiotu z Polski spółki Lincoln Electric Bester Sp. z o.o. sprzedano 5 100,5 tysięcy złotych (13%). Współpraca z podmiotami z grupy Lincoln układa się dobrze. Pewnym utrudnieniem w realizacji tej działalności jest nierytmiczność poziomu zamówień, która utrudnia planowanie zasobów. W styczniu i lutym bieżącego roku Sonel nie realizował sprzedaży do podmiotu Lincoln Electric Luxembourg, co przełożyło się na niższe wyniki niż w I półroczu 2015.
- Ryzyko związane ze zwolnieniami podatkowymi. Spółka rozlicza sprzedaż i koszty sprzedaży związane z produkcją określoną w zezwoleniu na prowadzenie działalności w SSE. Ryzyko w tym zakresie ma charakter znaczący i proporcjonalny do osiąganego wyniku finansowego. Wraz ze wzrostem sprzedaży produktów wytworzonych poza strefą małego poziomu zwolnienia podatkowego.
- Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży. W Spółce występuje minimalne ryzyko związane z sezonowością sprzedaży. W latach ubiegłych, podobnie jak w roku bieżącym, Spółka nie notowała znaczących spadków sprzedaży wynikających z sezonowości. Należy jednak odnotować najbardziej znaczący wpływ ostatniego kwartału na wyniki roczne przedsiębiorstwa.
- Ryzyko związane z utratą dofinansowania (także koniecznością zwrotu otrzymanych środków), do programu prac badawczo-rozwojowych (Innowacyjna Gospodarka). Ryzyko to związane jest z ewentualnym brakiem pozytywnej oceny programu przez organy kontrolne - krajowe i unijne. Kwota dofinansowania jest na tyle znaczna, że Zarząd liczy się z wieloma kontrolami i zagrożeniem poprawności realizacji programu. Spółka przeciwdziała temu zagrożeniu poprzez szkolenie pracowników i ścisłą współpracę z instytucjami sprawującymi nadzór nad rozdziałem środków. Ponieważ Spółka rozliczyła i uzyskała wypłatę wszystkich transz, to ryzyko to należy ocenić jako istotne, ale o niewielkim prawdopodobieństwie wystąpienia. Wcześniej zdarzały się przypadki, że Spółka korygowała rozliczenia i zwracała niewielkie części dotacji. Takie znikome ryzyko jest normalne. Ryzyko zwrotu większej kwoty środków wydaje się mało prawdopodobne.

III. INFORMACJA OGÓLNA O OTOCZENIU I STANIE MAJĄTKOWYM FIRMY

1. Przegląd organizacji i środowiska zewnętrznego

Sonel S.A. powstała w 1994 na bazie doświadczeń grupy inżynierów, którzy do dziś pełnią wiodącą rolę przy kreowaniu aktywności gospodarczej Emitenta.

Na bazie pierwszych doświadczeń handlowych i technicznych oraz dużego popytu sektora energetycznego na zaawansowane przyrządy pomiarowe o konstrukcji elektronicznej, utworzono spółkę z o.o. mającą na celu produkcję i sprzedaż mierników elektronicznych oraz handel hurtowy artykułami elektrycznymi. Z działalność handlowej zrezygnowano pod koniec lat 90-tych.

Działalność rozpoczęto od produkcji pierwszej rodzimej konstrukcji - miernika MZC-1 (miernik skuteczności zerowania). Już w pierwszym roku działalności osiągnięto znaczące wyniki sprzedażowe, przekładające się na dodatni wynik finansowy.

Zyski osiągane w kolejnych latach, pozostawiane w Spółce stanowią o solidnych zasobach finansowych. Spółka dość szybko rozpoczęła wypłacanie dywidendy, dzieląc zyski między akcjonariuszy a rozwój podmiotu.

Lata od 1994 do 2008 charakteryzowały się względnie harmonijnym rozwojem. W 2008 roku Spółka zadebiutowała na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Emisja akcji przyniosła Spółce wpływy netto w wysokości przeszło 25 milionów złotych. Kwota ta zasilila kapitał zapasowy i została przeznaczona na inwestycje związane z budową nowej siedziby i zapewnieniem nowoczesnego parku technologicznego.

Aktualnie zasoby firmy to głównie:

- Zgromadzony kapitał własny pozwalający na sprawne realizowanie celów rozwojowych. Spółka wspiera się kapitałem własnym na poziomie od 70 % do 90 %. Śladowe zadłużenie wynika z normalnej działalności operacyjnej.
- Zasoby trwałe to wciąż nowoczesny obiekt z 2008 roku, zaopatrzony w sprawne, wciąż rozwijane zaplecze technologiczne. Od początku rozwoju firmy w Spółce realizowane były najnowsze metody stosowane w produkcji elektronicznej. Spółkę cechuje dbałość o rygorystyczne i wysoką jakość wykonywania podzespołów. Wsparciem jakości jest wewnętrzne laboratorium, w którym produkty podlegają niezależnemu sprawdzeniu.
- Znaczącymi zasobami Sonel S.A. są wartości niematerialne i prawne, stanowiące istotną część aktywów. Kwoty bilansowe, obok systemu zintegrowanego i innych pozycji oprogramowania, to głównie wartości nakładów na prace rozwojowe realizowane w zakładzie konstrukcyjnym we Wrocławiu. W dziedzinie pomiarów związanych z zabezpieczeniem przeciwporażeniowym, Spółka jest liderem w kraju i jedną z głównych marek na świecie. Wiedza i doświadczenia zgromadzone przez ponad 20 lat działalności wykracza znacząco poza kompetencje oferowane przez innych dostawców na rynku krajowym i pozwala na skuteczne konkutowanie z każdą inną firmą na świecie. Aktualnie Spółka wdrożyła i rozwija produkty związane z analizą energii i badaniem bezpieczeństwa urządzeń. To nowa w Polsce i na świecie linia ofertowa. W przyszłości powinna zapewnić Spółce wysokie korzyści.
- Spółka jest firmą inżynierską. Kapitał ludzki opiera się na wiedzy technicznej, przejrzystości zasad zarządzania oraz transparentności. Sonel S.A. utrzymuje wysoko wykwalifikowaną kadrę w każdym zakresie działalności. Wciąż rozwijane są programy szkoleń i rozwoju pracowników. Istotną wartością firmy jest znikoma rotacja pracowników. Problemy dotyczą jedynie wrocławski oddział, gdzie rynek pracy w odniesieniu do konstruktorów - elektroników i programistów jest bardzo chłonny. Pracownicy w dużej mierze identyfikują się z Emitentem.
- Spółka coraz intensywniej występuje na lokalnym rynku jako istotny pracodawca oraz organizacja wspierająca lokalne inicjatywy. Główne kierunki wsparcia to wspomaganie leczenia dzieci, propagowanie sportu wśród młodzieży oraz rozwój inicjatyw lokalnych związanych z kulturą, teatrem czy muzyką.
- Od początku działalności Zarząd Sonel S.A. dbał by firma nie była uciążliwa dla środowiska. Przestrzegane są wszelkie możliwe normy i wytyczne dotyczące ochrony środowiska, nawet jeżeli nie stanowią o tym żadne przepisy prawne.

Strategia

W Spółce realizowany jest proces opracowywania i realizacji strategii. Aktualnie wdrażane są działania przewidziane na lata 2016-2018. Strategia została opracowana i jest realizowana w oparciu o metodologię zrównoważonej karty wyników (Balanced Scorecards).

Misją firmy jest dostarczanie innowacyjnych rozwiązań, umożliwiających pomiary bezpieczeństwa infrastruktury energetycznej i elektrycznej

Wizja firmy oparta jest na następujących założeniach:

Spółka w pełni wykorzystuje potencjał produkcyjny, generuje przychody powyżej 100 mln zł rocznie, osiągając roczny wskaźnik zysku, na osobę zatrudnioną, powyżej 60 tys. złotych.

- o Spółka działa globalnie. Ekspert przyrządów pomiarowych jest dominującą sferą przychodów Spółki.
- o Rynek krajowy, na którym Spółka zajmuje pozycję Lidera, stanowi ważny obszar jej działalności.
- o Spółka uzupełnia ofertę o usługowy montaż elektroniki.
- o Dział Rozwoju efektywnie i sprawnie wdraża minimum 7 nowych projektów rocznie.
- o Firma posiada duży potencjał oraz aspiracje do dalszego rozwoju, jest społecznie odpowiedzialna, szanowana przez pracowników i partnerów biznesowych.

Cel główny strategii to osiągnięcie zwrotu z kapitału własnego (ROE) na poziomie przekraczającym 17 %.

Obok celu nadrzędnego strategii zdefiniowano kierunki rozwoju. Najistotniejszym celem Spółki jest taki jej rozwój, który zapewni w kolejnych latach coraz sprawniejsze występowanie na rynkach zagranicznych. Na bazie tych założeń przystąpiono do opracowywania programów strategicznych. W spółce kładzie się nacisk na rozwój umiejętności językowych personelu na każdym szczeblu, wprowadzane są działania normalizujące produkty w sposób zapewniający możliwość sprzedaży na każdym obszarze geograficznym, na bieżąco śledzona jest oferta konkurencji oraz rozwój badań naukowych w zakresie pomiarów i technologii produkcji. Spółka na bieżąco prowadzi działania optymalizujące koszty oraz rozwija ofertę. Zarząd intensywnie pracuje nad rozwojem podmiotów zależnych, w tym nad zapewnieniem nadzoru nad ich działalnością. W ramach działań wspierających wciąż realizowane są programy mające rozwinąć oddziaływanie na rynek, w sposób uświadamiający siłę kompetencji i możliwości produktów Emitenta w kraju i na świecie. Spółka będzie realizować kolejne programy szkoleniowe w celu aktywizacji nowych technik występowania na rynku, w celu zapewnienia marketingowej orientacji na każdym szczeblu organizacyjnym oraz szkolenia służące rozwojowi innowacyjności pracowników, a także zwiększające wiedzę menadżerską.

Model biznesowy

Sonel S.A. to firma technologiczna. Punktem wyjścia do sukcesu rynkowego są autorskie konstrukcje mierników. Proces ten realizowany jest w działach konstrukcyjnych, w głównej mierze siłami i pod nadzorem pracowników Emitenta. Gotowa konstrukcja zostaje przekazana do działów produkcyjnych, gdzie uruchamia się proces produkcji. Wieloletowy montaż kończy się kalibracją przyrządów. W szczególnych przypadkach wyroby są poddawane analizie w laboratorium badawczo-wzorcującym. Produkty oczekują na sprzedaż w magazynach wyrobów gotowych.

W niewielkiej mierze Spółka wspiera się konstrukcjami obcymi, dostosowanymi do oferty Sonel S.A.

Sprzedaż jest prowadzona przez działy handlowe, które zatrudniają wysoko wykwalifikowanych pracowników o dużej wiedzy technicznej. Klient zasadniczo nie czeka na produkty (wyroby są przechowywane w magazynach). Wsparciem dla sprzedaży jest szeroko prowadzona akcja edukacji potencjalnych użytkowników produktów i doradztwo techniczne. Firma

oferuje sprawny serwis gwarancyjny i pogwarancyjny. Model w tym wydaniu sprawdził się na rynku krajowym i prowadzone są próby realizowania podobnych działań na rynkach zagranicznych.

Równolegle Spółka realizuje produkcję usługową. Polega ona na montażu i innych operacjach związanych z produkcją podzespołów wykorzystywanych przez zlecających usługę. Montaż usługowy realizowany jest na tej samej bazie produkcyjnej, przy udziale tych samych pracowników. Kontrakty usługowe zapewniają równomierne wykorzystanie potencjału produkcyjnego

Efekty działań

Dotychczasowa aktywność Sonel S.A. i realizacja nowych działań wynikających z planów na najbliższe lata powinny skutkować rozwojem siły finansowej spółki. Osiągnięcie 100 milionów sprzedaży pozwoli utrzymać rentowność firmy na poziomie celu strategicznego oraz zwiększyć marżę poprzez efekt skali. Bardzo istotne jest zdobycie przychodów w kilku docelowych państwach, gdzie można będzie rozwijać sprzedaż. Niezwykle ważne jest utrzymanie lub rozwój poziomu sprzedaży usługowej przy ciągłym zwiększaniu sprzedaży mierników.

Jednym z celów głównych jest utrzymanie równowagi pomiędzy inwestowaniem i rozwojem, a kontynuacją procesu systematycznego wypłacania dywidendy. Harmonijny rozwój sprzedaży, w tym rozwój eksportu, powinien zapewnić takie możliwości nawet bez wsparcia kredytowego.

Celem na kolejne lata jest wykorzystanie doświadczeń związanych z rynkami zagranicznymi. W szczególności obok bardzo cennej wiedzy technicznej, możliwe jest pozyskanie i wykorzystanie informacji o metodach i technikach sprzedaży w wysoko rozwiniętych państwach (np. USA, Niemcy i Japonia).

Załogę Spółki stanowi doświadczony i lojalny zespół. Zarząd zorientowany jest na utrzymanie i rozwój kadr.

W dalszym ciągu będzie realizowana aktywność społeczna na rynku lokalnym, w szczególności wsparcie szkół technicznych. Sonel w rozsądnych granicach będzie wspierał aktywność okolicznych mieszkańców i kontynuował wcześniej rozpoczęte programy.

Przy podejmowaniu zmian technologicznych i programowaniu rozwoju produktowego zawsze będą respektowane zasady związane z brakiem ingerencji w środowisko naturalne.

Wartości

W Spółce rozpoczęto wdrażanie systemu wartości Sonel S.A., który opiera się na czterech istotnych kwestiach w największej mierze zorientowanych na klienta:

- ✓ Najważniejszy jest klient.
- ✓ Jakość i profesjonalizm.
- ✓ Szacunek wobec ludzi i otoczenia.
- ✓ Współpraca i praca zespołowa.

2. Sytuacja gospodarcza w I półroczu 2016 roku

Zmiany polityczne w ostatnim roku nieznacznie zmieniły orientację gospodarczą kraju. Główne działania skierowane są na realizację obietnic wyborczych. W dalszym ciągu utrzymuje się względnie dobra koniunktura gospodarcza z nieznacznym zahamowaniem procesów inwestycyjnych. Wzrosła konsumpcja, co może być wynikiem programu 500+. Inflacja utrzymuje się na znacząco niskim poziomie.

Nastroje na rynkach międzynarodowych uległy chwilowemu pogorszeniu, na co wpływ miał wynik referendum w Wielkiej Brytanii. Chwilowe zawirowania na rynkach walutowych i obawy, dotyczące sytuacji Polaków na wyspach to jedyne zauważalne skutki tej decyzji Brytyjczyków.

Znacznie większym problemem w wymiarze, może nie ekonomicznym ale społecznym, jest aktywność terrorystyczna ISIS i innych grup islamskich. Te ataki oprócz realnych strat w ludziach, niosą za sobą narastanie postaw nacjonalistycznych i ksenofobicznych. Wszystko to znacząco wpływa na zahamowanie procesów integracji i globalizacji.

3. Sytuacja majątkowa i finansowa Sonel S.A.

Sytuacja majątkowa i finansowa Spółki jest stabilna. W porównaniu do końcówki roku 2015 znacząco spadł stan środków pieniężnych, który jednak jest wyższy niż w końcu I półrocza 2015 roku. Wpływ na to miały wypłacenie dywidendy i znaczący wzrost zapasów, które systematycznie rosły osiągając poziom podobny do stanu z końca I półrocza 2015.

Spółka dokonała odpisu aktualizującego wartość udziałów w spółce Foxytech. Przeszacowano wartość spółki do wartości aktywów netto, co powoduje, że łączna wartość udziałów i akcji w pozycji inwestycje długoterminowe spadła do poziomu 923 tysięcy złotych wobec 2 milionów w okresach ubiegłych. Kwota odpisu wyniosła 1.077 tysięcy złotych.

Spółka w dalszym ciągu finansuje swoją działalność i rozwój kapitałem własnym, który stanowi 83 % pasywów. Kapitał obcy reprezentowany jest jedynie przez zobowiązania, rozliczenia międzyokresowe i znikomy udział kapitału oprocentowanego, wynikającego z umów leasingu. Struktura pasywów od wielu lat jest stabilna i nie ulega istotnym zmianom.

Na przestrzeni wszystkich okresów porównywalnych (2015, I półrocze 2015 i I półrocze 2016), Spółka stabilnie realizuje działalność osiągając podobne poziomy rentowności sprzedaży, wyniku operacyjnego czy zyskowność brutto lub netto. Podobnie na kolejnych szczeblach rachunku wyników poziom rentowności jest porównywalny z analogicznymi okresami, ale końcowo zysk netto wynosi 90 % poziomu z I półrocza 2015 roku. Powodem tego była mniejsza sprzedaż usług montażu w pierwszych dwóch miesiącach 2016 roku, co przełożyło się na niższe korzyści z efektu skali.

Spółka jest stabilna finansowo. Posiada środki na realizację wszelkich zamierzeń, opierając się głównie na kapitale własnym.

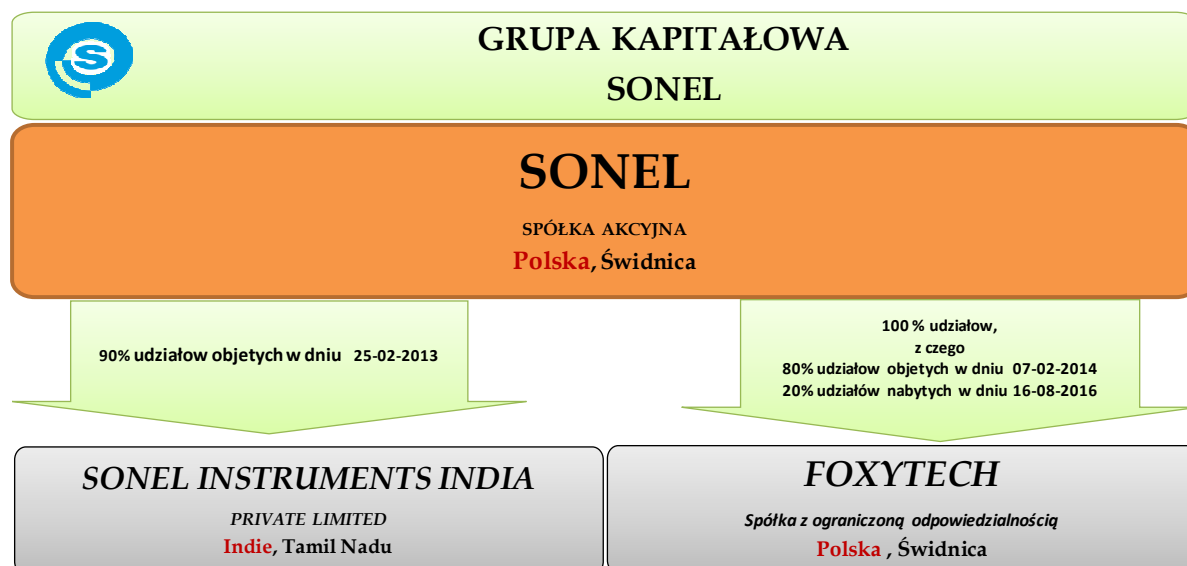
Spółka nie korzysta z kredytów.

Przedsiębiorstwo aktywnie funkcjonuje w Specjalnej Strefie Ekonomicznej. Spółka korzysta w znaczącym zakresie ze zwolnienia z podatku dochodowego od osób prawnych. Od 2008 roku działalność jest prowadzona w nowym obiekcie doskonale wyposażonym w środki pracy. Spółka posiada wykwalifikowaną i doświadczoną załogę.

IV. POZOSTAŁE INFORMACJE

1. Opis organizacji grupy kapitałowej Emitenta

Struktura grupy kapitałowej na dzień publikacji niniejszego raportu wygląda następująco:



2. Wskazanie skutków zmian w strukturze jednostki gospodarczej.

W I półroczu 2016 roku nie nastąpiły istotne zmiany w strukturze Sonel S.A.

3. Stanowisko Zarządu odnośnie do możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz.

W związku z dużą zmiennością sytuacji gospodarczej i zagrożeniami związanymi z ogólną koniunkturą gospodarczą Zarząd Spółki nie publikował prognoz na 2016 rok i na lata następne.

4. Struktura akcjonariatu

Stan akcjonariatu Sonel S.A. na dzień sporządzenia sprawozdania przedstawia się następująco:

Osoby z udziałem przekraczającym 5 %		Ilość akcji	Udział w kapitale	% głosów WZA	Wartość nominalna w złotych
Wieczorkowski	Krzysztof	3 130 734,00	22,36%	22,36%	313 073,40
Folta *	Krzysztof	2 950 000,00	21,07%	21,07%	295 000,00
Nowakowski	Mirosław	1 153 000,00	8,24%	8,24%	115 300,00
Aviva Otwarty Fundusz Emerytalny BZ WBK		1 399 601,00	10,00%	10,00%	139 960,10
Walulik	Jan	1 016 783,00	7,26%	7,26%	101 678,30
Sołkiewicz	Tadeusz	996 400,00	7,12%	7,12%	99 640,00
Pozostali		3 353 482,00	23,95%	23,95%	335 348,20
Razem		14 000 000,00	100,00%	100,00%	1 400 000,00

* na podstawie danych z KDPW

5. Zestawienie stanu posiadania akcji Emitenta lub uprawnień do nich przez osoby zarządzające i nadzorujące.

Osoby nadzorujące posiadają następujące ilości akcji i odpowiednio mają następujący udział w kapitale zakładowym Spółki:

Osoby nadzorujące		Ilość akcji	Udział w kapitale	% głosów WZA	Wartość nominalna posiadanych akcji
Diakun	Andrzej	115 097	0,82%	0,82%	11 509,70
Nowakowski	Mirosław	1 153 000	8,24%	8,24%	115 300,00
Posadzy	Maciej	4 520	0,03%	0,03%	452,00
Zajęc	Stanisław	248	0,00%	0,00%	24,80

Osoby zarządzające na dzień sporządzenia sprawozdania posiadają następujące ilości akcji i odpowiednio mają następujący udział w kapitale zakładowym Spółki:

Osoby zarządzające		Ilość akcji	Udział w kapitale	% głosów WZA	Wartość nominalna posiadanych akcji
Wieczorkowski	Krzysztof	3 130 734	22,36%	22,36%	313 073,40
Walulik	Jan	1 016 783	7,26%	7,26%	101 678,30

6. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem.

W okresie objętym sprawozdaniem nie toczyły się w sądach żadne istotne sprawy sporne, w których stroną jest Spółka.

7. Dywidenda

W okresie objętym sprawozdaniem nastąpiła wypłata dywidendy za 2015 rok. W dniu 25-05-2016 r. wypłacono dywidendę w łącznej kwocie 8.400.000 złotych.

Zgodnie z uchwałą w sprawie podziału zysku podjętą w dniu 19-04-2016 r. przez Zwyczajne Walne Zgromadzenie, akcjonariuszom Sonel S.A. wypłacona została dywidenda w wysokości 0,60 zł na jedną akcję. Liczba akcji objętych dywidendą wyniosła 14 000 000 sztuk. Dzień dywidendy był ustalony na 10-05-2016.

Wszystkie akcje Spółki mają charakter akcji zwykłych.

8. Informacje o zawarciu przez Emitenta transakcji z podmiotami powiązanymi

Informacje o transakcjach z podmiotami powiązanymi zaprezentowano w dodatkowych informacjach i objaśnieniach do śródrocznego skróconego sprawozdania finansowego.

9. Informacje o udzieleniu przez Emitenta lub przez jednostkę od niego zależną poręczeń kredytu lub pożyczki

Podmiot zależny Foxytech, w dniu 15-05-2015, podpisał umowę o linię produktową z bankiem mBank z siedzibą w Warszawie. Wśród produktów, do których dostęp miał Foxytech, znajdowały się: kredyt w rachunku bieżącym, gwarancje, akredytywy, i inne produkty bankowe. Łączny limit produktowy to 4 miliony złotych. Umowa była zabezpieczona w oparciu o weksel własny in blanco awalowany przez Sonel S.A., zaopatrzony w deklarację wekslową Foxytech Spółka z o.o. z dnia 15-05-2015. W dniu 14-05-2016, umowa wygasła powodując jednocześnie utratę ważności w/w zabezpieczenia.

W dniu 12-08-2016 Foxytech ponownie uzyskał wsparcie mBanku, podpisując umowę o linię wieloproduktową. Podobny zakres produktów został ograniczony do łącznej kwoty 2 milionów złotych. Umowa jest zabezpieczona w oparciu o weksel własny in blanco awalowany przez Sonel S.A., zaopatrzony w deklarację wekslową Foxytech Spółka z o.o. z dnia 12-08-2016.

10. Inne informacje, które zdaniem Emitenta są istotne dla oceny jego sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego i ich zmian, oraz informacje, które są istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań przez Emitenta.

a. Sprzedaż

W I półroczu 2016 roku spółka realizuje sprzedaż na nieznacznie niższym poziomie niż w podobnym okresie roku ubiegłego. Główny wpływ na to miał spadek wolumenu sprzedaży produkcji usługowej, wynikający głównie ze zmniejszenia sprzedaży do kluczowego odbiorcy w styczniu i lutym 2016 roku. Przychody z produkcji montażu usługowego stanowiły w I półroczu 2016 roku 37 % sprzedaży spółki sięgając 14.480 tysięcy złotych. To jednak tylko 71% sprzedaży z I półrocza 2015 roku, gdy sprzedaż sięgnęła 20.290 tysięcy złotych.

Sprzedaż mierników stanowi 50 % całej sprzedaży i jest o 10 % wyższa niż w I półroczu 2015 osiągając 19.419 tysięcy złotych (I półrocze 2015 - 17.688 tysięcy złotych). Sprzedaż akcesoriów stanowi 8 % sprzedaży i znacząco wzrosła w porównaniu do roku ubiegłego osiągając 3.230 tysięcy złotych wobec 2.186 tysięcy złotych za I półrocze 2015 (wzrost o 48%).

Sprzedaż pozostałych pozycji utrzymuje się na podobnym poziomie wynosząc około 4 % całości sprzedaży.

Szczegółowe zestawienie poniżej:

Okres	I półrocze 2015		I półrocze 2016		Struktura wartościowa I półrocze 2015	Struktura wartościowa I półrocze 2016	Dynamika wartościowa I półrocza 2016/2015	Dynamika ilościowa
Obszar sprzedaży	wartość sprzedaży	ilość sprzedana	wartość sprzedaży	ilość sprzedana				
jednostka	tysiące złotych	sztuki	tysiące złotych	Sztuki				
mierniki	17 688	14 663	19 419	14 284	42%	50%	110%	97%
akcesoria	2 186	13 386	3 230	16 062	5%	8%	148%	120%
produkcja usługowa	20 290	145 193	14 480	158 475	48%	37%	71%	109%
Inne	1 710	7 816	1 537	7 859	4%	4%	90%	101%
razem	41 874	181 058	38 666	196 680	100%	100%	92%	109%

Rozwój i zmiany w sprzedaży należy w przypadku Sonel S.A. obserwować przy uwzględnieniu głównych obszarów - segmentów działalności. Podstawowy podział polega na rozdzieleniu sprzedaży związanej z miernikami oraz sprzedaży usług montażu realizowanego na tej samej bazie produkcyjnej. Kluczową sferą działalności, na którą położony jest główny nacisk badań, rozwoju i inwestycji, jest produkcja mierników. Oferta przedsiębiorstwa jest uzupełniona o możliwość montażu usługowego elementów elektronicznych i podzespołów elektrycznych. Rozwój współpracy z grupą przedsiębiorstw spod znaku Lincoln powoduje, że ten dodatkowy segment działalności stał się istotny i umożliwia uzyskiwanie wyższych wyników sprzedażowych, zwiększając możliwości generowania zysku przez Spółkę.

Szczegółowy podział prezentuje poniższa tabela.

Struktura geograficzna i obszar sprzedaży	I półrocze 2015		Cały 2015 rok		I półrocze 2016		Dynamika I półroczy 2016/2015
	w tysiącach złotych	udział w sprzedaży	w tysiącach złotych	udział w sprzedaży	w tysiącach złotych	udział w sprzedaży	
Mierniki i sprzedaż związana	21 572	51,5%	46 415	53,0%	24 173	62,5%	112,1%
Kraj	14 221	34,0%	31 097	35,5%	14 246	36,8%	100,2%
Export	4 915	11,7%	10 332	11,8%	7 124	18,4%	145,0%
Unia Europejska	2 436	5,8%	4 986	5,7%	2 802	7,2%	115,0%
Usługi	20 302	48,5%	41 108	47,0%	14 493	37,5%	71,4%
Kraj	4 801	11,5%	10 527	12,0%	5 631	14,6%	117,3%
Export	15 416	36,8%	30 496	34,8%	8 754	22,6%	56,8%
Unia Europejska	85	0,2%	84	0,1%	108	0,3%	127,0%
RAZEM	41 874	100,0%	87 523	100,0%	38 666	100,0%	92,3%

b. Umowy zawarte przez Spółkę

W pierwszym półroczu 2016 r. Spółka zawarła dwie istotne umowy:

Umowę dystrybucyjną z firmą MERAZET S.A. obowiązującą od 1 lipca 2016 r., która została zawarta na czas nieokreślony. Informacja o zawarciu tej umowy została opublikowana w Rb nr 19/2016 z dnia 23.06.2016 r.

Trójstronną Umowę partnerską z firmami TIM S.A. i ROTOPINO.PL S.A., obowiązującą od 1 lipca 2016 r., która została zawarta na czas nieokreślony. Informacja o zawarciu tej umowy została opublikowana w Rb nr 20/2016 z dnia 19.07.2016 r.

c. Produkcja

Realizowany w Sonel S.A. proces produkcji można podzielić na kilka etapów:

Rozpoczyna się od stworzenia dokumentacji technologicznej zawierającej listę komponentów. Na podstawie listy materiałów zintegrowany system MRP generuje sugestie zakupu materiałów. Równolegle odbywa się przygotowanie od strony technologicznej wyposażenia stanowisk w niezbędne przyrządy i narzędzia. Tworzone jest również oprogramowanie dla maszyn linii montażu automatycznego, stacji AOI i innych urządzeń CNC, m.in. lasera do znakowania płytek. Po skompletowaniu elementów, na podstawie wcześniej otwartego zlecenia w systemie zintegrowanym, odbywa się montaż elementów SMD na linii automatycznej, w technologii bezołowiowej SMT. Całość produkcji jest weryfikowana na stanowisku AOI (inspekcja optyczna płytek) i ewentualne błędy montażu SMT są na bieżąco korygowane. Montaż THT odbywa się, w zależności od tego, czy konstrukcja płytki wymaga montażu SMT jedno- czy dwustronnego - na fali lutowniczej oraz w procesie montażu ręcznego. W przypadku produkcji mierników kolejnym etapem jest programowanie płytek i montaż końcowy polegający na umieszczeniu gotowych podzespołów elektronicznych w obudowach, które wcześniej zostały przygotowane w odrębnym procesie produkcyjnym. Następnie wyroby poddawane są programowaniu, kalibracji, testowaniu i sprawdzaniu na specjalizowanych stanowiskach wyposażonych w zadajniki, kalibratory, oscyloskopy, multimetry i inne przyrządy metrologiczne. Cały proces odbywa się półautomatycznie, przy użyciu dedykowanych programów oraz urządzeń kalibracyjnych sterowanych przez komputer. Ostatnim etapem procesu produkcji jest pakowanie gotowego wyrobu wraz z niezbędnym wyposażeniem oraz akcesoriami i przekazanie do magazynu wyrobów gotowych.

W I półroczu 2016 roku realizowano kolejne etapy wdrażania systemu nadzoru nad efektywnością produkcji (SPS – System Produkcji Sonel), przy wykorzystaniu narzędzi LEAN, które w istotny sposób wpływają na poprawę efektywności wykorzystania czasu pracy. System SPS wspiera strategię firmy oraz angażuje potencjał pracowników do procesu ciągłego doskonalenia. Duża ilość sugestii Kaizen (w programie sugestii pracowników), poprawia efektywność produkcji i zmniejsza koszty wytworzenia wyrobów (redukcja zbędnych operacji, balansowanie linii, wprowadzenie nowych przyrządów poprawiających efektywność), a także poprawia organizację, ergonomię i bezpieczeństwo pracy.

Podjęto działania w celu stworzenia buforu mierników na okres urlopów wakacyjnych.

Zwiększono rotację materiałów na produkcji oraz skrócono średnie czasy realizacji zleceń produkcyjnych (od momentu wydania materiału do przekazania wyrobu do magazynu).

Znacznie ograniczono przyrost materiałów nierotujących na magazynie materiałowym poprzez programy usprawniające realizowane w logistyce i dziale technologicznym.

Spółka realizuje produkcję coraz bardziej zaawansowanych technologicznie układów elektronicznych.

Nastąpił znaczny wzrost wykorzystania majątku produkcyjnego oraz powierzchni produkcyjnej.

5S stało się naturalnym sposobem funkcjonowania podczas realizacji procesu produkcyjnego.

Rozpoczęto wdrażanie dobrych praktyk 5S w pozostałych obszarach funkcjonowania, m.in. magazyny, kalibracja.

Rozpoczęto prace nad optymalizacją i automatyzacją procesu kalibracji i sprawdzania, co przyczynia się do większego profesjonalizmu oraz zwiększa wydajność produkcji.

d. Zaopatrzenie

Pozyskiwanie materiałów do produkcji odbywa się u dostawców krajowych i zagranicznych. Zakupy są dokonywane głównie od kwalifikowanych dostawców, co pozwala zachować stabilność i powtarzalność dostaw. Na liście kwalifikowanych dostawców znalazło się około trzystu kontrahentów, w tym większość krajowych.

Dostawcy podlegają regularnej półrocznej ocenie, na podstawie której podejmowane są strategiczne decyzje dotyczące polityki zakupowej firmy.

Firma z jednej strony dąży do optymalizacji portfolio dostawców, aby w maksymalnym zakresie wykorzystywać efekt skali, z drugiej zaś, mając na uwadze bezpieczeństwo dostaw, dywersyfikuje źródła zaopatrzenia.

Spółka w ostatnim okresie udoskonalila politykę zamawiania materiałów u dostawców, co przełożyło się na wyraźną poprawę struktury oraz poziomu zapasów.

Ceny zakupu materiałów, towarów i usług ustalane są drogą negocjacji pomiędzy stronami.

Trwa kontynuacja realizacji zadań wynikających ze strategii zakupowej, dzięki której ukierunkowano działania zakupowe na oszczędności, dywersyfikację dostawców oraz zapewnienia bezpieczeństwa produkcji. Strategią zostały również objęte pozostałe działy wchodzące w skład łańcucha dostaw, co pozwala na dodatkową optymalizację zakupów oraz informacji, a tym samym dążenie do zrównoważonego rozwoju RSCM (responsible supply chain management – zarządzanie ekonomicznym, społecznym i środowiskowym wpływem procesu dostaw). Dodatkowo wprowadzono kilka usprawnień informatycznych poprawiających jakość pracy oraz wydajność procesu zakupowego.

W kwietniu bieżącego roku otrzymano status AEOF. Certyfikat ten uprawnia firmę Sonel S.A. do korzystania z ułatwień w kontroli celnej w zakresie bezpieczeństwa i ochrony oraz uproszczeń przewidzianych w przepisach celnych. Należą do nich m.in. wcześniejsze powiadomienie i priorytetowa kontrola przesyłki w Urzędzie Celnym lub w innym miejscu. Status AEOF gwarantuje także mniejszą liczbę kontroli dokumentów i przesyłek. W przypadku towarów podwyższonego ryzyka firma może korzystać ze zwolnienia z obowiązku składania zabezpieczenia w określonych procedurach celnych.

e. Zatrudnienie

W stosunku do roku ubiegłego zatrudnienie w Spółce, w I półroczu 2016 roku, uległo zmianom.

Stan zatrudnienia na koniec czerwca 2016r. wyniósł 247 osób, w etatach – 244,47 (wliczono osoby na urlopach wychowawczych, macierzyńskich, bezpłatnych, itp.).

Przeciętne zatrudnienie za okres od stycznia do czerwca 2016r. – liczone jako średnia z całego okresu dla wszystkich zatrudnionych – wyniosło 243,35 w osobach i odpowiednio 240,99 w etatach.

Dane dotyczące wynagrodzeń przedstawiają się następująco:

Wynagrodzenia Zarządu:

I półrocze 2015 roku.

brutto: 975 665,58 zł w tym płace zasadnicze 426 000,00 zł; premie 523 174,00 zł i inne świadczenia 26 491,58 zł.

I półrocze 2016 roku.

Brutto: 1 759 543,51zł, w tym płace zasadnicze 438 000,00zł, premie 1 290 585,00zł, inne świadczenia 30 958,51zł

Wynagrodzenie Rady Nadzorczej

I półrocze 2015: 31 000,00zł

I półrocze 2016: 65 000,00zł

Wynagrodzenie wszystkich pracowników

I półrocze 2015 roku

Brutto: 7 854 600,90 zł, w tym płace zasadnicze 4 271 719,48 zł, premie 2 665 442,66 zł, inne świadczenia 917 438,76 zł.

I półrocze 2016 roku.

Brutto: 8 859 869,39zł, w tym płace zasadnicza 4 779 705,74 zł, premie 3 062 668,56zł, inne świadczenia 1 017 495,09zł

Średnie wynagrodzenie w firmie

I półrocze 2015 roku: 5 593,49zł

I półrocze 2016 roku: 6 127,41zł

Średnie wynagrodzenie bez Zarządu

I półrocze 2015 roku: 4 962,30zł

I półrocze 2016 roku: 4 972,43zł

f. Przewidywany rozwój jednostki

W roku 2016 roku Spółka kontynuuje próby rozszerzenia rynków zbytu na inne, nowe państwa i intensyfikuje sprzedaż na rynkach dotychczasowych. Kolejne lata będą skutkowały wdrażaniem rozwiązań globalnych, dla których jedną z kluczowych cech będzie możliwość lokowania ich w niezmienionej formie na wszystkich dostępnych rynkach, czyli w Polsce, w Europie i w innych obszarach świata.

Rozwój produktów jest realizowany w oparciu o własne środki wspomagane przez programy unijne. Zarząd Spółki liczy na możliwość pozyskiwania kolejnych środków z programów pomocowych związanych z rozwojem innowacyjności.

Sonel S.A. intensywnie poszukuje nowych partnerów handlowych na rynkach zagranicznych.

Spółka bierze pod uwagę możliwość inwestycji kapitałowych w rozwój dystrybucji na obiecujących rynkach.

Istotnym elementem działalności jest dalsze utrzymanie wysokiego poziomu sprzedaży usług montażu.

g. Działalność badawczo - rozwojowa

W I półroczu 2016 roku miały miejsce następujące działania w zakresie prac rozwojowych oraz wdrożeń nowych konstrukcji:

- zakończono i wdrożono do sprzedaży 2 nowe produkty,
- kontynuowane były prace nad 8 typami nowych wyrobów,
- wprowadzono program dostosowania produktów do wymagań rynku amerykańskiego.

Plany na II półrocze 2016 roku są następujące:

- kontynuowane będą wymienione powyżej projekty,
- do sprzedaży zostanie skierowanych 6 nowych produktów oraz kilka nowych akcesoriów,
- zostaną uruchomione prace projektowe nad 2 kolejnymi wyrobami,
- będą prowadzone prace przygotowawcze do realizacji nowych projektów wyrobów w roku 2017.

h. Inwestycje

W I półroczu 2016 roku majątek Spółki powiększył się o środki trwałe na łączną kwotę 996 tysięcy złotych. W skład tej kwoty wchodzi głównie linia do legalizacji liczników, forma wtryskowa, komputery, urządzenia pomiarowe i wyposażenie.

Spółka nabyła oprogramowanie antywirusowe za kwotę 19 tysięcy złotych

Wartość środków trwałych w budowie wzrosła o kwotę 96 tysięcy złotych. To głównie wydatki na realizację nowego portalu internetowego.

Ponadto wciąż trwają prace nad opracowaniem nowych mierników. W I półroczu 2016 roku na projekty rozwojowe wydatkowano już kwotę 1 968 tysięcy złotych. Przyjęto na majątek trwałe zakończone prace rozwojowe na kwotę 172 tysiące złotych.

i. Relacje inwestorskie

W związku z faktem, iż Sonel S.A. jest Spółką publiczną, notowaną na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, Zarząd Spółki, poza wykonywaniem obowiązków informacyjnych wynikających z przepisów prawa, regularnie informował potencjalnych i obecnych inwestorów oraz środki masowego przekazu o aktualnej sytuacji Spółki. Zadanie to zostało zrealizowane poprzez organizację spotkań z przedstawicielami inwestorów, instytucji finansowych oraz mediów.

W I półroczu 2016 roku Prezes Zarządu Sonel S.A. dwukrotnie spotkał się z analitykami finansowymi oraz giełdowymi. Dobra komunikacja z przedstawicielami sektora finansowego jest pozytywnie odbierana przez środowisko giełdowe i pozwala na budowanie dobrych relacji w tym obszarze.

Zarząd Sonel S.A. prowadzi stałą współpracę z firmą świadczącą usługi public relations oraz investor relations. Współpraca w tym zakresie wspiera działania Sonel S.A. mające na celu wzmacnianie odpowiedniego wizerunku firmy w środowisku inwestorskim. Przyczyniła się także do znaczącej intensyfikacji kontaktów ze środowiskiem inwestorskim oraz medialnym i do budowania odpowiedniej polityki informacyjnej.

Wszystkie te działania pozwalają na budowanie pozytywnego wizerunku Spółki zarówno w branży elektrotechnicznej, jak i w środowisku inwestorskim. Dzięki prowadzonym już od kilku lat działaniom PR i IR Sonel S.A. postrzegana jest, jako Spółka przejrzysta i otwarta na otoczenie, a marka Sonel istnieje w świadomości kluczowych segmentów z otoczenia rynkowego i giełdowego Spółki.

11. Wskazanie czynników, które w ocenie Emitenta będą miały wpływ na osiągnięte przez niego wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału.

Rok 2015 był przełomowym jeżeli chodzi o uzyskiwane przychody ze sprzedaży. W 2016 roku jednym z najbardziej istotnych czynników rozwoju firmy jest utrzymanie poziomu współpracy z Grupą Lincoln. Duża ilość zleceń usługowych, realizowanych nawet bez znaczącej marży, powoduje pełne wykorzystanie mocy produkcyjnych i rozwój efektu skali produkcji.

W 2016 roku Zarząd Spółki stawia wysokie oczekiwania działom odpowiedzialnym za rozwój eksportu. Utrzymanie silnego rozwoju sprzedaży na kierunkach zagranicznych jest priorytetem w 2016 roku i pozostanie nim w latach kolejnych. Połączenie stabilnego rozwoju sprzedaży krajowej z utrzymaniem wysokiego poziomu sprzedaży usług montażu oraz stały rozwój sprzedaży zagranicznej to kluczowe warunki rozwoju Firmy.

Jednocześnie trzeba wyraźnie zauważyć, że powtórzenie wyników roku ubiegłego może być trudne. Ale też poziomy sprzedaży i zysków nieznacznie niższe niż w 2015 roku należy traktować jako bardzo dobry prognostyk na przyszłość.

Problemem spółki są też nowe zaawansowane konstrukcje. Koszty opracowania nowych produktów rosną systematycznie, a czas ich przygotowywania wydłuża się przy jednoczesnym skracaniu się cyklu ich życia. Może to spowodować obniżenie rentowności, a nawet realne straty finansowe na sprzedaży niektórych asortymentów oferowanych na rynku.

Czynnikami wzrostu dla Emitenta będą:

- utrzymanie wysokiej sprzedaży w kraju,
- rozwój sprzedaży na rynkach zagranicznych,
- pozyskiwanie nowych rynków eksportowych, w tym na Dalekim Wschodzie i w Ameryce Północnej,
- utrzymanie aktualnego poziomu zleceń usługowych,
- odbudowa rynków wschodnich,
- wzrost popytu na nowe konstrukcje, w szczególności na analizatory jakości energii i testery urządzeń elektrycznych,
- istotny wzrost aktywności podmiotów zależnych,
- dostosowanie produktów i certyfikacja do wymogów rynków północnoamerykańskich.

Czynnikami hamujące rozwój to:

- koniunktura w Europie,
- terroryzm i postępujące postawy ksenofobiczne i nacjonalistyczne,
- wzrost aktywności firm z konkurencyjną ofertą,
- możliwość spadku poziomu zamówień na zlecenia usługowe,
- brak wystarczającego popytu na nowe zaawansowane konstrukcje w zakresie analizy jakości energii, testowania bezpieczeństwa urządzeń elektrycznych oraz na nowe mierniki izolacji,
- słaba efektywność podmiotów zależnych.

V. Podsumowanie

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Zarząd Sonel S.A. nie widzi istotnych zagrożeń dla kontynuacji działalności i rozwoju przedsiębiorstwa.

**SONEL S.A.
PREZES ZARZĄDU**
mgr inż. Krzysztof Wieczorkowski

**SONEL S.A.
WICEPREZES ZARZĄDU**
mgr inż. Jan Walulik

**CZŁONEK ZARZĄDU
Dyrektor Handlowy**
Wojciech Tobiński

Świdnica, 26-08-2016