

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU
MINOX SPÓŁKA AKCYJNA
Z DZIAŁALNOŚCI FIRMY W
ROKU 2015




Minox
TOMASZ OLSZEWSKI
PREZES ZARZĄDU

SPIS TREŚCI

1. Wstęp	3
1.1. Przedmiot działania	3
1.2. Ogólne warunki działania Spółki.....	4
2. Struktura organizacyjna	4
2.1. Zarząd	4
2.2. Miejsce prowadzenia działalności	4
2.3. Organizacja Spółki	4
3. Ocena finansowa	5
3.1. Sytuacja finansowa.....	5
3.2. Przewidywany rozwój jednostki i sytuacja finansowa.....	5
3.3. Instrumenty finansowe	5
3.4. Ryzyka, cele i metody zarządzaniem ryzykiem finansowym	5

1. WSTĘP

MINOX Spółka Akcyjna mieści się w Warszawie przy ul. Echa Leśne 58.

Przedmiotem podstawowej działalności Spółki w roku obrotowym była:

- sprzedaż hurtowa drewna, materiałów budowlanych i wyposażenia sanitarnego PKD 4673Z

Spółka zarejestrowana jest w Sądzie Rejonowym w Warszawie XIII Wydział Gospodarczy KRAJOWEGO REJESTRU SĄDOWEGO w Rejestrze Przedsiębiorców pod numerem KRS 0000364654

Zarząd MINOX S.A.

- w okresie od 01.01.2015 do 31.12.2015 roku: Prezes Zarządu - Tomasz Paweł Olszewski

Kapitał zakładowy Spółki na dzień 31.12.2015 wynosił 31 408 335,60 zł i składał się z 314 083 356 akcji po 0,10 zł każda.

Kapitał własny na dzień 31.12.2015 wynosił 55 556 107,09 zł, z tego:

- kapitał podstawowy	31 408 335,60 zł
- kapitał zapasowy	23 440 118,44 zł
- zysk/strata z lat ubiegłych	-1 332 322,17 zł
- wynik finansowy za rok obrotowy 2015	2 039 975,22 zł

1.1. Przedmiot działania

Podstawowym przedmiotem działalności Spółki jest przede wszystkim:

46.73.Z - sprzedaż hurtowa drewna, materiałów budowlanych i wyposażenia sanitarnego

41.20.Z - roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków mieszkalnych i niemieszkalnych

1.2. Ogólne warunki działania Spółki

Spółka działa na rynku szeroko rozumianych usług i materiałów budowlanych. Rok 2015 nie okazał się przełomowy w kwestii poprawy koniunktury, a branża podobnie jak cała gospodarka musiała kolejny rok borykać się ze skutkami kryzysu i spowolnienia gospodarczego. W tych wysoce niesprzyjających warunkach zewnętrznych, Spółka w całym roku 2015 bardzo aktywnie pracowała na utrzymanie swojej pozycji rynkowej, nie udało się jednak utrzymać dotychczasowej dynamiki wzrostu sprzedaży, która zmniejszyła się o blisko 12% w stosunku do wyników osiągniętych w roku 2014, udało się jednak utrzymać na zadowalającym poziomie dodatni wynik finansowy. Zarząd Spółki przewiduje, że Spółka w kolejnych latach powróci do trendu wzrostu, odrabiając korektę z ostatniego roku i będzie osiągać coraz lepsze wyniki finansowe.

2. Struktura organizacyjna

2.1. Zarząd

W okresie sprawozdawczym Spółką zarządzał Zarząd w składzie:

- w okresie od 01.01.2015 do 31.12.2015 roku: Prezes Zarządu - Tomasz Paweł Olszewski

2.2. Miejsca prowadzenia działalności

W okresie sprawozdawczym firma prowadziła działalność gospodarczą w lokalizacjach:

- siedziba firmy: Warszawa, ul. Echa Leśne 58
- oddział: Warszawa, ul. Płochocińska 118

2.3. Organizacja Spółki

Prezes Zarządu reprezentuje Spółkę na zewnątrz oraz zajmuje się sprawami związanymi z zarządzaniem Spółki.

Rada Nadzorcza sprawuje stały nadzór nad działalnością spółki we wszystkich dziedzinach jej działalności.

3. Ocena finansowa

3.1. Sytuacja finansowa

Spółka zakończyła rok 2015 zyskiem netto na poziomie 2 040 tys. złotych. Osiągnięty wynik można uznać za dobry, pamiętając o utrzymującym się spowolnieniu gospodarczym i niekorzystnej sytuacji w branży budowlanej. Rok zamknął się sprzedażą na poziomie nieco niższym od wartości uzyskanej w roku ubiegłym tylko dzięki intensywnej pracy z klientami Spółki oraz prowadzeniu aktywnej sprzedaży. Pomimo tej drobnej korekty w poziomie zrealizowanej sprzedaży można z optymizmem patrzeć w przyszłość i prognozować w latach kolejnych zdecydowanie lepsze wyniki, na co istotny wpływ powinna mieć również stopniowo poprawiająca się koniunktura i nastroje w gospodarce.

3.2. Przewidywany rozwój jednostki i sytuacja finansowa

Spółka przewiduje dalszy rozwój działalności gospodarczej. Pragnie zwiększyć sprzedaż usług budowlanych i rozszerzyć ofertę handlową poprzez zwiększenie asortymentu sprzedawanych towarów. Spółka planuje kontynuować intensywne działania reklamowe mające na celu dotarcie do jak najszerszej grupy klientów oraz rozszerzanie obszaru działania. Spółka planuje organizację i prowadzenie kolejnych szkoleń handlowo-produktowych oraz rozbudowę struktur działu handlowego. Spółka planuje również w nadchodzącym roku wzmocnić kanał sprzedaży detalicznej, głównie poprzez dalszy rozwój marketu budowlanego „Mrówka”, działającego w ramach ogólnopolskiej sieci PSB. Prowadzone są również dalsze działania mające na celu inwestycję w kolejne markety sieci PSB.

Spełnione są zatem przesłanki kontynuacji działalności Spółki wynikające z art. 5 ust. 2 Ustawy o Rachunkowości.

3.3. Instrumenty finansowe

Do aktywów finansowych, będących w posiadaniu spółki Minox S.A. należą długoterminowe aktywa finansowe w postaci udziałów jak również gruntów. Firma posiada także środki pieniężne stanowiące krótkoterminowe aktywa finansowe.

3.4. Ryzyka, cele i metody zarządzania ryzykiem finansowym

W trakcie trwania działalności przedsiębiorstwa występują różne ryzyka. Wśród zidentyfikowanych ryzyk występują między innymi:

I. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem, w jakim Emitent prowadzi działalność

Ryzyko związane z koniunkturą gospodarczą w Polsce

Spółka prowadzi swoją działalność na rynku materiałów budowlanych. Wyniki jakie uzyskuje są ściśle związane z sytuacją na polskim rynku budowlanym, a ta z kolei z sytuacją makroekonomiczną w kraju. Na wyniki działalności wpływa wiele czynników m. in. tempo wzrostu gospodarczego, poziom inwestycji przedsiębiorstw, poziom inflacji, poziom bezrobocia. Pogorszenie się koniunktury gospodarczej może mieć negatywny wpływ na kolejne inwestycje w budownictwie, prowadząc do zmniejszenia zapotrzebowania na materiały budowlane oferowane przez Spółkę. Może to spowodować pogorszenie się wyników finansowych. Celem ograniczenia tego ryzyka Zarząd na bieżąco monitoruje zmiany w opisanym wyżej obszarze, z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowując strategię do występujących zmian.

Ryzyko związane z polityką gospodarczą w Polsce

Na realizację założonych przez Spółkę celów strategicznych wpływ mają między innymi czynniki makroekonomiczne, które są niezależne od działań firmy. Do czynników tych zaliczyć można: politykę rządu; decyzje podejmowane przez Narodowy Bank Polski oraz Radę Polityki Pieniężnej. Niekorzystne zmiany w otoczeniu makroekonomicznym mogą w istotny sposób niekorzystnie wpłynąć na działalność i wyniki ekonomiczne osiągnięte przez Spółkę. Celem ograniczenia tego ryzyka Zarząd na bieżąco monitoruje zmiany w opisanym wyżej obszarze i z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowuje strategię do występujących zmian.

Ryzyko zmian przepisów prawnych lub ich interpretacji

Biorąc pod uwagę, że specyfiką polskiego systemu prawnego jest *znaczna* i trudna do przewidzenia zmienność, a także często niska jakość prac legislacyjnych, istotnym ryzykiem dla dynamiki i rozwoju działalności Spółki mogą być zmiany przepisów lub ich interpretacji, w szczególności w zakresie prawa handlowego, podatkowego oraz związanego z rynkami finansowymi. Skutkiem wyżej wymienionych, niekorzystnych zmian może być ograniczenie dynamiki działań oraz pogorszenie się kondycji finansowej Spółki lub spółek z jego grupy kapitałowej, a tym samym spadek wartości aktywów. Celem ograniczenia tego ryzyka Zarząd na bieżąco monitoruje zmiany kluczowych przepisów prawnych i sposobu ich interpretacji, starając się z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowywać strategię do występujących zmian.

Ryzyko niekorzystnych zmian przepisów podatkowych

Niestabilność i nieprzejrzystość polskiego systemu podatkowego, spowodowana zmianami przepisów i niespójnymi interpretacjami prawa podatkowego, stosunkowo nowe przepisy regulujące zasady opodatkowania, wysoki stopień sformalizowania regulacji podatkowych oraz rygorystyczne przepisy mogą powodować niepewność w zakresie ostatecznych efektów podatkowych podejmowanych przez Spółkę decyzji biznesowych. Dodatkowo istnieje ryzyko zmian przepisów podatkowych, które mogą spowodować wzrost efektywnych obciążeń fiskalnych i w rezultacie wpłynąć na pogorszenie wyników finansowych. Zarząd na bieżąco monitoruje zmiany kluczowych z punktu widzenia Spółki przepisów podatkowych i sposobu ich interpretacji, starając się z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowywać strategię Spółki do występujących zmian.

Ryzyko wystąpienia nieprzewidywalnych zdarzeń

W przypadku zajścia nieprzewidywalnych zdarzeń, takich jak np. wojny, ataki terrorystyczne lub nadzwyczajne działanie sił przyrody, może dojść do niekorzystnych zmian w koniunkturze gospodarczej, co może negatywnie wpłynąć na działalność Firmy.

II. Czynniki ryzyka związane z działalnością Spółki

Ryzyko związane z konkurencją

Spółka działa na bardzo konkurencyjnym rynku. Z tego powodu Spółka narażona jest na ryzyko działań konkurentów zmierzających do pozyskania klientów Firmy lub oferowania lepszych warunków handlowych potencjalnym klientom Emitenta. Na rynku materiałów budowlanych i wykończeniowych działalność prowadzi wielu przedsiębiorców zarówno krajowych, jak i zagranicznych mających doświadczenie w branży. Liczna konkurencja w branży może mieć istotny wpływ na obniżanie w przyszłości cen usług i produktów oferowanych przez Spółkę, co w rezultacie może mieć ujemny wpływ na wyniki finansowe. Konkurencja ze strony innych podmiotów wymaga przy tym od Spółki stałego poprawiania swojej oferty pod względem cenowym, asortymentowym jak i jakościowym. Spółka, nie ma bezpośredniego wpływu na działania swoich konkurentów, ale dzięki przemyślanej i konsekwentnie realizowanej strategii, oraz stałej analizie i elastycznemu reagowaniu na ich działania jest w stanie z nimi skutecznie rywalizować i uzyskiwać nad nimi przewagę. Czynnikiem wzmacniającym pozycję konkurencyjną będą też z całą pewnością planowane inwestycje.

Ryzyko związane z celami strategicznymi

Ze względu na fakt, iż popyt na produkty i usługi oferowane przez Spółkę wynika z ogólnej sytuacji gospodarczej Polski oraz z sytuacji branży w jakiej działa Spółka, założone cele strategiczne Spółki, zmierzające do poprawy jego wyników finansowych obciążone są znacznym ryzykiem. Trudności z osiągnięciem założonych celów strategicznych mogą być następstwem wpływu wielu nieprzewidywalnych czynników zewnętrznych, (przepisy prawa, ceny nieruchomości, stosunek podaży i popytu, warunki atmosferyczne, itp.). W związku z powyższym przychody i zyski osiąmane w przyszłości przez Spółkę zależą od jego zdolności do skutecznej realizacji opracowanej długoterminowej strategii. Działania Spółki, które okażą się nietrafne w wyniku złej oceny otoczenia bądź nieumiejętnego dostosowania się do zmiennych warunków tego otoczenia mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansowo-majątkową oraz na wyniki. W celu ograniczenia tego ryzyka Zarząd na bieżąco analizuje czynniki mogące mieć potencjalnie niekorzystny wpływ na działalność i wyniki Spółki, a w razie potrzeby podejmuje niezbędne decyzje i działania.

Ryzyko zmian tendencji rynkowych

Wyniki finansowe Spółki są w pewnym stopniu uzależnione od jego zdolności do szybkiego i skutecznego reagowania na zmieniające się preferencje klientów w zakresie oferowanych produktów i usług. Emitent na bieżąco obserwuje aktualne trendy rynkowe oraz jest w stanie szybko i elastycznie dostosować do nich swoją ofertę. Czynnikiem ten stanowi jednak obszar ryzyka, z uwagi na fakt, iż nie ma pewności czy Spółka prawidłowo oceni potrzeby rynku. Istnieje zatem ryzyko błędnej identyfikacji preferencji rynkowych poprzez zaoferowanie produktu na który nie będzie popytu, co w konsekwencji może mieć negatywny wpływ na kondycję finansową firmy.

Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

Spółka ocenia ryzyko sezonowości, jako niskie, z uwagi na fakt, iż Spółka podlega sezonowości w cyklu rocznym w stopniu nie większym niż inne spółki o podobnym przedmiocie działalności. Przejawia się to głównie w niższej wartości przychodów w I kwartale zaś najwyższej w III i IV kwartale roku. Wynika to ze specyfiki prowadzenia prac budowlano-remontowych (czynniki pogodowe, urlopy, cykl budowlany). Zjawisko to powoduje istotne różnice w wartości przychodów w poszczególnych kwartałach. Wspomniana sezonowość nie stanowi jednak istotnego ryzyka w odniesieniu do osiągniętych rocznych wyników finansowych przez Spółki. Spółka stara się minimalizować powyższe ryzyko poprzez dywersyfikację oferowanych produktów mającą na celu zapewnienie zrównoważonego poziomu sprzedaży przez cały rok.

Ryzyko związane z nieściągalnością należności od odbiorców

Działalność Spółki obarczona jest nieznacznym ryzykiem związanym z niespłacalnością należności przez odbiorców. Średni odsetek zaległych należności oscyluje na niewielkim poziomie. Firma stara się przeciwdziałać powyższemu ryzyku poprzez dokonywanie w miarę możliwości kontroli sytuacji finansowej odbiorców, którym sprzedaje towary z odroczonym terminem płatności. Spółka powyższą kontrolę realizuje m.in. za pośrednictwem KRD, z którym zawarł umowę z dnia 9 lutego 2009 roku. Firma minimalizuje powyższe ryzyko również poprzez stały controlling bieżących należności. Ponadto Spółka zawarła umowę ubezpieczenia należności z KUKE S.A. z siedzibą w Warszawie.

Ryzyko wystąpienia wypadków przy pracy

Działalność Spółki obarczona jest pewnym ryzykiem wystąpienia wypadków przy pracy. Celem zapewnienia prawidłowej obsługi działalności składów i magazynów Spółka zawarła umowa z firmą zewnętrzną która zapewnia odpowiedni wykwalifikowany personel do obsługi składów i magazynów Spółki. Zgodnie z umową firma zewnętrzna odpowiada za dopuszczanie do pracy tylko i wyłącznie odpowiednio przeszkolonych pracowników, oraz za prowadzenie przez tych pracowników pracy z poszanowaniem stosownych przepisów BHP. W związku z powyższym ryzyko wystąpienia wobec Spółki z roszczeniami cywilnoprawnymi w przypadku zaistnienia wypadku przy pracy jest stosunkowo nieznaczne.

Ryzyko utraty zaufania odbiorców wobec Emitenta

Ze względu na specyficzne cechy oferowanych produktów i usług występuje ewentualność utraty zaufania odbiorców, co może być efektem np. nagłych zakłóceń, nieplanowanych przestoju u dostawców, niewłaściwej jakości produktów w wyniku wadliwej pracy urzędzeń czy błędu ludzkiego w toku produkcji u dostawców, itp. Wszystkie te elementy mogą wpłynąć na pogorszenie wizerunku firmy, utratę zaufania do niego oraz jednocześnie mogą przyczynić się do znacznego spadku liczby nowych zamówień. Powyższe ryzyko minimalizowane jest poprzez fakt, że Spółka posiada wieloletnie doświadczenie w prowadzonej działalności, które zdobył sprzedając materiały budowlane i wykończeniowe. Duże doświadczenie oraz wysoko wykwalifikowana kadra stanowią gwarancje należytej realizacji pozyskanych zamówień, co z kolei zdecydowanie minimalizuje przedmiotowe ryzyko.

Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców

Główni dostawcy Spółki w roku 2015 to:

- PSB S.A.
- Wienerberger Ceramika Budowlana Sp. z o.o.
- Tad-Met Sp. J.
- Presto S.A.
- Certus Technologie Budowlane Sp. z o.o.
- Dyckerhoff Polska Sp. z o.o.
- Pak Steel Sp. z o.o.
- VOY-TEC Wojciech Dymczyk
- Paweł Ogar PABLOR
- PHU PIK Sp. J.

Firma współpracuje również z kilkudziesięcioma znaczącymi oraz kilkuset mniejszymi innymi dostawcami. Wskazuje to na ograniczone ryzyko uzależnienia się Emitenta od głównych dostawców. Dzięki współpracy z PSB Spółka znacznie poszerzyła swoją ofertę oraz otrzymała zdecydowanie lepsze warunki zakupu towarów handlowych zarówno pod względem cen jednostkowych jak i terminów płatności. W ramach przedmiotowej współpracy firma uzyskuje ponadto stałe bonusy kwartalne, półroczne i roczne co czyni ofertę Spółkę jeszcze bardziej konkurencyjną i przekłada się na lepsze wyniki finansowe.

Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych odbiorców

Grupa odbiorców produktów i usług oferowanych przez Spółkę jest rozproszona, co wynika z prowadzenia przez nią w przeważającej mierze sprzedaży dla podwykonawców developerów działających na rynku lokalnym, małych i średnich firm wykonawczych oraz inwestorów indywidualnych. Udział największych odbiorców Spółki w jej ogólnej sprzedaży oscyluje na poziomie około 10-15 procent.

Ryzyko nadmiernego zadłużenia

Spółka w toku prowadzonej działalności, w celu jej finansowania, w ograniczonym zakresie korzysta z kapitałów obcych, w szczególności z kredytów i pożyczek.. Wysokość zadłużenia w relacji do jego kapitałów własnych nie wskazuje na uzależnienie Spółki od decyzji instytucji kredytujących.

Ryzyko związane z zasobami ludzkimi

Sukces na rynku materiałów budowlanych uzależniony jest przede wszystkim od wiedzy, know-how, kreatywności, zaangażowania oraz kompetencji osób odpowiedzialnych za obsługę i kontakt z klientem. Im firma ma większy potencjał w zakresie zasobów ludzkich, tym silniejsza jest jej pozycja konkurencyjna na rynku. W związku z faktem, iż działalność Spółki ma charakter handlowy, Spółka w głównej mierze potrzebuje skutecznych i doświadczonych przedstawicieli handlowych oraz sprzedawców. Utrata kluczowych pracowników, w szczególności z działu handlowego, może skutkować spadkiem poziomu sprzedaży. Znalezienie skutecznych handlowców jest często procesem długotrwałym. Spółka stara się minimalizować wystąpienie ryzyka utraty kluczowych pracowników poprzez stałą, elastyczną i aktywną politykę w zakresie oferowanych pracownikom warunków pracy i wynagradzania oraz poprzez stosowanie programów motywacyjnych przeznaczonych dla kluczowych pracowników. W związku z faktem, iż dalszy rozwój Spółki wymagać będzie nawiązania współpracy z nowymi specjalistami Spółka prowadzi stałą i aktywną politykę obserwacji rynku w zakresie pozyskiwania nowych handlowców i współpracowników.

Ryzyko związane z czynnikami losowymi

Zapasy jakie posiada Spółka są narażone na zniszczenie wskutek kataklizmów oraz innych czynników o charakterze losowym. Spółka w znacznym stopniu ogranicza to ryzyko wykupując ubezpieczenie majątkowe od wypadków losowych, jak też instalując w zajmowanych pomieszczeniach urządzenia alarmowe.

Zarząd Minox S.A.



Minox
TOMASZ CHWAŁ
PREZES ZARZĄDU

Minox S. A.
03-257 Warszawa, ul. Echa Leśne 53
tel. 22 614-43-55, fax. 22 614-37-64
REGON: 012308527 NIP: 524-18-40-738
(14)