

## List Zarządu Miraculum S.A.

Drodzy Akcjonariusze,

W pierwszych słowach chciałabym podkreślić, że jako Zarząd Miraculum pomimo licznych zmian operacyjnych (np. wymiana 90% zespołu sprzedaży w ciągu roku) oraz ogromnych, jak na możliwości Miraculum S.A., inwestycji w rozwój sprzedaży, podtrzymuję swoją deklarację co do zakończenia 2016 roku dodatnim wynikiem finansowym.

W związku z połączeniem z Miraculum Dystrybucja Sp. z o.o. oraz sprzedażą 100% udziałów w Spółce La Rose Sp. z o.o. od 2016 roku pracujemy na sprawozdaniach jednostkowych a nie skonsolidowanych. Przepisy obligują Spółkę do pokazywania i porównywania wyników tych samych typów sprawozdań finansowych (jednostkowe do jednostkowych). To powoduje, że zamiast porównywać jabłka do jabłek, porównujemy jabłka do gruszek. Ani Miraculum Dystrybucja Sp. z o.o. ani La Rose Sp. z o.o. nie prowadziły działalności sprzedażowej, więc oceniając wyniki półrocza 2016 roku do 2015 roku powinniśmy porównywać wyniki jednostkowe Miraculum S.A do skonsolidowanych Miraculum S.A. Ta analiza przedstawia się następująco:

	jednostkowe 01.01.2016 - 30.06.2016		jednostkowe 01.01.2015 - 30.06.2015		skonsolidowane 01.01.2015 - 30.06.2015	
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>17 823 042</b>		<b>14 164 853</b>		<b>14 137 446</b>	
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	7 632 068		5 038 930		5 032 570	
<b>Marża %</b>	<b>43%</b>		<b>36%</b>		<b>36%</b>	
Koszty sprzedaży	-	6 190 022	-	5 052 783	-	5 064 852
Koszty ogólnego zarządu	-	2 066 885	-	1 971 318	-	1 958 502
Wynik po kosztach Sprzedaży i Zarządu pozycje z największym wzrostem kosztów	-	624 838	-	1 985 171	-	1 990 784
Koszty i inwestycje w działalność exportową	721 531				260 371	
Reklama i promocja w internecie	89 240				-	
Koszty szkoleń z produktów make-up ( spotkania z klientami oraz pokazy makijażu)	266 336				51 349	
Pozostałe przychody operacyjne	302 896		3 116 134		528 259	
Pozostałe koszty operacyjne	-	198 763	-	351 941	-	285 643
<b>Zysk (strata) z działalności operacyjnej</b>	<b>- 520 705</b>		<b>779 022</b>		<b>- 1 748 169</b>	
<b>Zysk ( strata) z działalności operacyjnej z wyłączeniem pozycji kosztów poniesionych w celu osiągnięcia wzrostu na dotychczasowym asortymencie</b>	<b>556 402</b>		<b>779 022</b>		<b>- 1 436 449</b>	

W pierwszym półroczu 2016 roku zrealizowaliśmy wszystkie zaplanowane inwestycje w rozwój kanałów dystrybucji, co niestety spowodowało wzrost kosztów na poziomie sprzedaży. Aczkolwiek bez poniesienia tych inwestycji Spółka nie miałaby szans na realizację wzrostów sprzedaży w II półroczu 2016 roku, które mają przyczynić się do uzyskania dodatnich wyników finansowych na poziomie netto. Zwiększyliśmy nakłady na działalność eksportową o 461 tys. PLN rok do roku, natomiast koszty wsparcia marketingowego i promocji (z naciskiem na make-up) zwiększyliśmy o 304 tys. PLN. Spowodowało to, że wyniki po kosztach sprzedaży i zarządu mieliśmy na poziomie -624 tys. PLN ( I półrocze 2015 roku – w sprawozdaniu skonsolidowanym to strata -1.990 tys.). To trzykrotna poprawa wyniku. Jak łatwo policzyć, gdyby nie te wymienione powyżej koszty, wynik na poziomie operacyjnym byłby dodatni. Nie te zdarzenia zaważyły, w decydującej mierze, na tym, że mamy po pierwszym półroczu 2016 stratę. Największe straty marży ponieśliśmy w I półroczu 2016 roku, z powodu braku odpowiednich środków finansowych na wdrożenie części zaplanowanych nowości. W związku z tym, że surowce i opakowania do produkcji na **nowy asortyment kupujemy na warunkach przedpłaty (na 2-3 miesiące przed sprzedażą) w I półroczu 2016 roku utraciliśmy około 7 mln przychodów z tego tytułu co przekłada się na utratę około 3 mln marży netto.** Mając na uwadze to, że u obecnych dostawców mamy wykorzystane w 100% limity kupieckie nie możemy skorzystać z większego finansowania. Obserwując efekty i sukcesy tych wdrożeń, które udało się zrealizować w I i II kwartale 2016 roku, rozpoczęliśmy pracę na poszukiwaniu nowych dostawców (producentów), równolegle szukając alternatywnych źródeł finansowania zakupów towarów w celu ich dalszej odsprzedaży.

Kolejnym obszary, w mojej ocenie wymaga wyjaśnienia jest poziom przychodów i kosztów operacyjnych. Na poziomie jednostkowym i skonsolidowanym Spółka w I półroczu 2015 roku osiągnęła 1.399 tys. PLN zysku z tytułu uregulowania zobowiązań finansowych przy pomocy instrumentów finansowych

(konwersja obligacji na akcje) - przy cenie nominalnej 4,5 zł za akcje. W tym półroczu nie było już takich operacji, które w tak znacznym stopniu poprawiłyby wynik.

I półroczu 2016 roku to także okres intensywnej pracy w obszarze restrukturyzacji kosztów finansowych. Zarząd postawił sobie cel, w postaci obniżenia odsetkowych kosztów finansowych do średniego poziomu nie wyższego niż 8% rocznie. Sukces długoterminowy tej restrukturyzacji to podpisana 5 letnia umowa inwestycyjna z Bankiem BZ WBK S.A., dzięki której spłaciliśmy przed terminem Obligacje za kwotę prawie 12 mln PLN. Niestety na poziomie wyniku II kwartału 2016 roku koszty jednorazowe restrukturyzacji finansowej to kwota 510 tys. PLN.

	jednostkowe 01.01.2016 - 30.06.2016		jednostkowe 01.01.2015 - 30.06.2015		skonsolidowane 01.01.2015 - 30.06.2015	
Przychody i koszty finansowe netto	-	1 815 299	-	1 934 950	-	2 030 039
Dodatkowe świadczenia z tytułu wcześniejszej spłaty Obligacji (obniżenie finansowania w przyszłych okresach), koszty przejścia na finansowanie bankowe		510 217				-

Reasumując, **gdyby Spółka posiadała dodatkowe środki** w postaci **1-2 mln** na przedpłaty surowców i opakowań w celu zrealizowania w terminie **wdrożeń nowości** oraz **nie poniosła jednorazowych kosztów restrukturyzacji finansowej** wynik rok do roku przedstawiał by się następująco:

	jednostkowe 01.01.2016 - 30.06.2016		jednostkowe 01.01.2015 - 30.06.2015		skonsolidowane 01.01.2015 - 30.06.2015	
<b>Przychody ze sprzedaży</b>		<b>24 823 042</b>		<b>14 164 853</b>		<b>14 137 446</b>
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży		10 632 068		5 038 930		5 032 570
<b>Marża %</b>		<b>43%</b>		<b>36%</b>		<b>36%</b>
Koszty sprzedaży	-	6 890 022	-	5 052 783	-	5 064 852
Koszty ogólnego zarządu	-	2 066 885	-	1 971 318	-	1 958 502
<b>Skorygowany wynik po kosztach Sprzedaży i Zarządu</b>		<b>1 675 162</b>		<b>- 1 985 171</b>		<b>- 1 990 784</b>
Pozostałe przychody operacyjne		302 896		3 116 134		528 259
Pozostałe koszty operacyjne	-	198 763	-	351 941	-	285 643
<b>Zysk ( strata) z działalności operacyjnej skorygowany</b>		<b>1 779 295</b>		<b>779 022</b>		<b>- 1 436 449</b>
Przychody i koszty finansowe netto	-	1 815 299	-	1 934 950	-	2 030 039
<b>Zysk ( strata) brutto skorygowany o inwestycje we wzrost sprzedaży i koszty restrukturyzacji finansowej</b>		<b>474 213</b>		<b>779 022</b>		<b>- 1 436 449</b>

Często wiele osób pyta mnie, czy nie jestem zmęczona, tą ciągłą walką o środki na majątek obrotowy Miraculum S.A. Oczywiście, że jestem. Każdy chciałaby pracować w Spółce, która ma nadpłynność finansową. Chciałabym również, aby Miraculum płaciło terminowo za wszystkie faktury. Niestety restrukturyzacje w czasie ich prowadzenia są bardzo kapitałochłonne. Korzyści przychodzą później. Dodatkowo wzrost sprzedaży firmy handlowej niesie za sobą konieczność zwiększenia zapasów oraz konieczność sfinansowania dodatkowych należności. Spółce z dobrą historią wyników dostawcy pomagają sfinansować wzrost bo ryzyko współpracy mogą przenieść na poziom ubezpieczyciela, odbiorcy natomiast objęci są w większości faktoringiem. W przypadku te dwa źródła finansowania nie są możliwe od 2009 roku aż do dzisiaj. Osoby, które mnie znają wiedzą, że jestem osobą, która skupia się na poszukiwaniu rozwiązań problemu, a nie na serwisowaniu problemów. Moja uwaga od wielu miesięcy skupiona jest na rozwiązaniu problemu zapotrzebowania na majątek obrotowy.

W związku z tym, że planuję zrealizować przygotowane wdrożenia w II półroczu 2016 roku i znaleźć sposób na sfinansowanie tego przychodu w Q3 i Q4 2016 roku będę poszukiwała inwestorów branżowych (producentów kontraktowych nie posiadających konkurencyjnych marek), ale także finansowych.

Z poważaniem

Monika Nowakowska

Prezes Zarządu