



**MINOX S.A.**

**RAPORT MIESIĘCZNY**

**STYCZEŃ 2013 r.**

Warszawa, luty 2013 r.

Zarząd Spółki Minox S.A. z siedzibą w Warszawie, działając w oparciu o pkt. 16 Załącznika Nr 1 do Uchwały Nr 293/2010 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 31 marca 2010 r. "Dobre Praktyki Spółek notowanych na NewConnect" przekazuje niniejszym do publicznej wiadomości raport miesięczny za styczeń 2013 r.

**1. Informacje na temat wystąpienia tendencji i zdarzeń w otoczeniu rynkowym Emitenta, które w ocenie Emitenta mogą mieć w przyszłości istotne skutki dla kondycji finansowej oraz wyników finansowych – styczeń 2013 r.**

W styczniu ogólny klimat koniunktury w budownictwie oceniany był nieco mniej pesymistycznie niż w grudniu (minus 33 w stosunku do minus 35 miesiąc wcześniej), ale gorzej niż w analogicznym miesiącu ostatnich dziewięciu lat. Poprawę koniunktury sygnalizowało 7 proc. przedsiębiorstw, a jej pogorszenie – 40 proc., pierwsza z wartości nie uległa zmianie, druga zaś zmalała o 2 proc. w porównaniu z poprzedzającym miesiącem. Pozostałe przedsiębiorstwa uznały, że ich sytuacja nie uległa zmianie. Pesymistyczne opinie mogą być efektem nieustającego wzrostu niepewności ogólnej sytuacji gospodarczej – bariera ta wzrosła z 45 proc. w analogicznym okresie 2012 r. do 50 proc. w styczniu br., a także z niedostatecznym popytem (jak ocenia 46 proc. przedsiębiorców) oraz wysokimi obciążeniami na rzecz budżetu (40 proc. spółek). Jako największe trudności w styczniu 59 proc. przedsiębiorców wskazało koszty zatrudnienia, zaś konkurencję na rynku – 57 proc. z nich. Warto zaznaczyć, że w porównaniu z rokiem ubiegłym znacznie zmniejszyła się bariera związana z niedoborem wykwalifikowanych pracowników – z 18 proc. do 14 proc. oraz z kosztami materiałów – z 38 proc. do 35 proc.

Warto podkreślić, że utrzymujące się w styczniu niesprzyjające budowom i remontom warunki atmosferyczne – ujemna temperatura powietrza oraz znaczne opady atmosferyczne – nie pozostały bez wpływu na sektor budowlany. Podlega on silnej sezonowości, z czego okres wiosenno-letni (II i III kwartał) jest czasem zwiększonej, zaś jesienno-zimowy (I i IV kwartał) – zmniejszonej sprzedaży. W styczniu, jak i w innych miesiącach I kwartału, w

budownictwie z reguły odczuwalne jest spowolnienie wynikające z panującej zimy – z zasady zainteresowanie budowlami oraz remontami w tym czasie maleje, głównie ze względu na pojawiające się przymrozki i opady śniegu, co przekłada się na spadek zapotrzebowania na materiały budowlane. Warto zaznaczyć, że w 2012 r. względnie korzystne warunki pogodowe utrzymywały się jeszcze w listopadzie, grudzień był pierwszym miesiącem, w którym nastąpiło znaczne ich pogorszenie, utrzymywało się ono również w styczniu.

Nie bez znaczenia dla poziomu osiągniętej przez Minox S.A. sprzedaży pozostaje funkcjonujący od 29 września 2012 r. market budowlany „Mrówka”. Jest to sklep samoobsługowy o powierzchni ponad 1 000 m<sup>2</sup> znajdujący się przy ul. Płochocińskiej 118 w Warszawie. Inwestycja ta pozwoliła Emitentowi na poszerzenie oferowanego asortymentu, a także na wykorzystanie szans, jakie daje handel detaliczny. Do tej pory Spółka koncentrowała się głównie na sprzedaży hurtowej. Wykorzystanie obu tych form ma przyczynić się do zmniejszenia niekorzystnego oddziaływania zjawiska sezonowości w branży, a tym samym wpłynąć na wzrost przychodów i co za tym idzie – także zysków.

## **2. Zestawienie informacji opublikowanych przez Emitenta w okresie objętym raportem**

### **Raporty EBI**

2013-01-15	Bieżący	1/2013	Raport miesięczny za grudzień 2013
2013-01-24	Bieżący	2/2013	Informacja od spółki zależnej
2013-01-24	Bieżący	3/2013	Harmonogram przekazywania raportów okresowych w 2013 roku.

### **Raporty ESPI**

---	---	---	---
-----	-----	-----	-----

**3. Informacje na temat realizacji celów emisji, jeżeli taka realizacja choćby w części miała miejsce w okresie objętym raportem**

W styczniu 2013 roku Emitent konsekwentnie realizował cele emisji, a także utrzymywał wysoką rentowność sprzedaży. Minox S.A. skupiał się na promocji oraz zwiększeniu zasięgu oraz liczby klientów marketu budowlanego „Mrówka”, co skutkuje umacnianiem pozycji Emitenta na rynku sprzedaży materiałów budowlanych i wykończenia wnętrz. Spółka rozpoczęła także przygotowania do sezonu wiosenno-letniego.

**4. Kalendarz inwestora, obejmujący wydarzenia mające miejsce w nadchodzącym miesiącu, które dotyczą Emitenta i istotne z punktu widzenia inwestorów**

Raport miesięczny za luty 2013 – 15 marzec 2013 r.

**Podstawa prawna:**

Pkt. 16 Załącznika Nr 1 do Uchwały Nr 293/2010 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 31 marca 2010 r. "Dobre Praktyki Spółek notowanych na NewConnect".

Osoby reprezentujące spółkę:

**Tomasz Olszewski - Prezes Zarządu.**