



DEKTRA

IV kwartał 2012
raport jednostkowy

www.dektra.pl





SPIS TREŚCI

01	List do akcjonariuszy	2
02	Podstawowe informacje o Spółce	4
03	Wyzwania stojące przed Spółką	7
04	Wybrane jednostkowe dane finansowe z bilansu oraz rachunku zysków i strat	11
05	Działalność Spółki	12
	Istotne zdarzenia, które wystąpiły w okresie objętym raportem	12
	Czynniki i zdarzenia mające wpływ na osiągnięte wyniki finansowe	13
	Informacje Zarządu na temat aktywności, jaką w okresie objętym raportem podejmowano w obszarze rozwoju prowadzonej działalności	17
06	Stanowisko odnośnie realizacji prognoz finansowych	18
07	Wskazanie jednostek wchodzących w skład grupy kapitałowej Emitenta na ostatni dzień okresu objętego raportem kwartalnym	18
08	Struktura akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu, na dzień sporządzania raportu	18
09	Oświadczenie Zarządu DEKTRA SA dotyczące informacji finansowych za IV kwartał 2012 roku i danych porównawczych	19

1. List do akcjonariuszy

Szanowni Państwo,

Kwartał zamykający rok, to dla nas każdorazowo okres analizowania potrzeb odbiorców i sytuacji występującej na rynku materiałów izolacyjnych. Działania te umożliwiają, poprzez lepsze dopasowanie oferty do wymogów naszych odbiorców i podążanie za zmieniającymi się tendencjami rynkowymi, na rozwój prowadzonej działalności handlowej, poszerzanie oferty o nowe produkty i szczególnie istotne dla Spółki umacnianie marki własnej. *Gdyby trzeba było podzielić firmę, to oddałbym pieniądze i moje fabryki, a sobie zatrzymałbym markę – i tak wyszedłbym na tym najlepiej* – stwierdził kiedyś żartobliwie, znany dziewiętnastowieczny filozof, politolog i finansista John Stuart i przyznajemy mu rację, wiedząc, że dobra marka własna jest tym, czego szuka i do czego przywiązuje wagę każdy odbiorca.

Miniony kwartał zakończył najtrudniejszy rok dla branży budowlanej w ciągu ostatnich lat. Głównymi problemami, z którymi borykało się budownictwo były liczne upadłości, zatory płatnicze i wiążąca się z nimi niepewność prowadzonej działalności. W IV kwartale pojawił się kolejny niepokojący symptom, którym było zmniejszenie się popytu. Aby przeciwstawić się tym tendencjom, tworząc jednocześnie plan działania na 2013 rok, wdrożyliśmy środki zaradcze, tj. przeprowadziliśmy rewizję dotychczasowych odbiorców i zrezygnowaliśmy z pewnej ich liczby. Dodatkowo szczegółowo weryfikujemy nowych odbiorców. Kontrahentów, z którymi zawiesiliśmy współpracę, zastępujemy odbiorcami gwarantującymi terminowe płatności.

W wyniku działań podjętych w IV kwartale br. osiągnięte wyniki finansowe nie są dla nas satysfakcjonujące, jednak w pełni satysfakcjonuje nas docelowy efekt tych działań, a więc stabilna sytuacja finansowa Spółki, wyrażająca się w braku przeterminowanych należności oraz braku zadłużenia. Z kolei naszą odpowiedzią na obniżenie popytu jest dopasowywanie oferty do potrzeb rynku i praca nad markami własnymi. Otrzymaliśmy już częściowe wyniki badań dotyczących membran dachowych. Wyniki te są pierwszym etapem, który przybliży nas do uzyskania

certyfikatu, jaki umożliwi Spółce oferowanie membran dachowych sygnowanych marką własną. Membrany dachowe będą kolejnym produktem własnym Emitenta, który w chwili obecnej posiada sześć produktów marki własnej – INBUD, INPAR, DEKTRA 145, EURONET, IMPREGA i MAGNUM.

Jako Prezes Spółki pragnę zapewnić Państwa, iż będziemy robić wszystko, aby umacniać osiągniętą już pozycję oraz dołożymy wszelkich starań, aby poprawić efektywność działań i dać powody Akcjonariuszom, Partnerom i Pracownikom do zadowolenia i satysfakcji. Jednocześnie dziękujemy wszystkim Akcjonariuszom i Inwestorom za wkład i zaangażowanie w rozwój ich Spółki.

Z poważaniem



Maciej Stefański

Prezes Zarządu

2. Podstawowe informacje o Spółce

Firma	Dektra Spółka Akcyjna	NIP	879 - 22 - 12 - 347
Forma prawna	Spółka akcyjna	REGON	871239844
Siedziba	Toruń	KRS	0000373212
Adres	Równinna 29-31	Kapitał zakładowy	110.400 PLN
Telefon	+48 (56) 6600861	ISIN	PLDKTRA00013
Faks	+48 (56) 6390005	Sektor	Handel
Liczba akcji	1.104.000	PKD	46.18.Z
Akcje serii A	500.000	Poczta elektroniczna	dektra@dektra.pl
Akcje serii B	500.000	Strona internetowa	www.dektra.pl
Akcje serii C	4.000		
Akcje serii D	100.000		

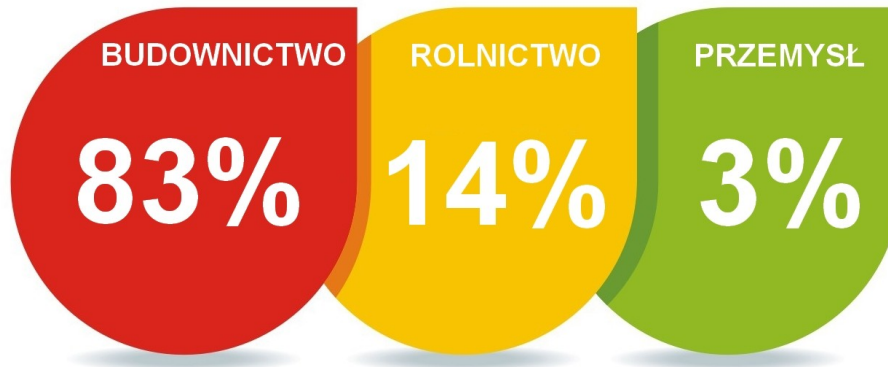
Przedmiotem działalności Spółki jest produkcja oraz hurtowa dystrybucja materiałów izolacyjnych przeznaczonych dla następujących działów gospodarki narodowej: budownictwa, rolnictwa i przemysłu.

Najważniejszym z nich, dla Spółki Dektra SA, jest budownictwo, które jest zaopatrywane przez Spółkę m. in. poprzez dostarczanie materiałów niezbędnych w systemach dociepleń, suchej zabudowie, izolacjach, dekarstwie, budownictwie drogowym oraz budownictwie hydrologicznym. Trafia tam 83% całkowitej sprzedaży Spółki.

Drugim odbiorcą Spółki jest rolnictwo i ogrodnictwo, w tym sadownictwo. Towary oferowane przedsiębiorcom rolnym i ogrodniczym stosowane są przede wszystkim do osłaniania plonów oraz wytwarzania kiszzonek.

Trzecią grupą docelową Spółki jest przemysł. Dektra SA dostarcza folie opakowaniowe i zabezpieczające dla zakładów przemysłowych.

Spółka działa na obszarze całego kraju.



- Od wielu lat budownictwo jest najważniejszym sektorem gospodarki dla Spółki Dektra SA. Swoją ofertę kieruje ona przede wszystkim do dużych odbiorców sieciowych, grup zakupowych i wielooddziałowych hurtowni. Dzięki wypracowanej, przez lata obecności na rynku budowlanym, strategii, doświadczeniu i najwyższej jakości oferowanych towarów, Spółka Dektra SA systematycznie umacnia swoją pozycję, dokonuje kolejnych inwestycji, wprowadzając na rynek nowe produkty sygnowane własną marką, stając się liderem branży izolacji budowlanych. W ofercie Spółki można znaleźć następujące wyroby dla budownictwa: siatki podtynkowe, folie budowlane, izolacyjne oraz dachowe; płachty ochronne; worki na gruz; izolacje poziome i pionowe fundamentów; pianki dylatacyjne i izolacyjne; folie olejo- i bitumoodporne; chemię budowlaną; folie pod ogrzewanie podłogowe, włókniny i geowłókniny, geomembrany, folie izolacyjne wykonane z PVC, taśmy uszczelniające i geokompozyty.
- Ważnym odbiorcą produktów oferowanych przez Spółkę Dektra SA jest rolnictwo i ogrodnictwo. Produkty Spółki używane są zarówno w uprawie roślin, jak i hodowli zwierząt oraz aranżacji ogrodów. Folie kiszonkarskie, folie ogrodnicze, folie osłonowe, folie basenowe, folie do ściółkowania, folie transparentne, agrowłókniny, siatki rolnicze, sznurki rolnicze, folie do owijarek, geowłókniny oraz worki do sianokiszzonek, produkowane i dystrybuowane przez Spółkę Dektra SA, od wielu lat pomagają w osłanianiu plonów, wytwarzaniu wysokiej jakości pasz i aranżowaniu terenów zielonych. Jest to możliwe dzięki kontaktom handlowym, nie tylko z odbiorcami hurtowymi, lecz także z kontrahentami, do których Spółka Dektra SA dociera również za pośrednictwem oferty internetowej.

- W ofercie Spółki Dektra SA znajdują się również produkty o szerokiej gamie zastosowania dla całej branży przemysłowej, wszędzie tam, gdzie potrzebna jest folia do zabezpieczania i pakowania towarów, cechująca się wysoką jakością i w przystępnej cenie. Zakłady przemysłowe szukające folii opakowaniowych, folii stretch, folii ochronnych barwionych bądź transparentnych, folii osłonowych, taśm znakujących, worków, osłonek i płacht, mogą je znaleźć w ofercie Spółki Dektra SA. Dzięki pracy mobilnych przedstawicieli handlowych, rozwiniętej sieci kontaktów handlowych oraz wiedzy i rozeznaniu w potrzebach rynków regionalnych, są one dostępne na terenie całego kraju.

Marka własna

Emitent konsekwentnie rozwija portfolio produktów sygnowanych marką własną. Wspieranie ewolucji i promocja tej grupy produktów ma dla Emitenta znaczenie priorytetowe. Obecnie w ofercie Emitenta znajduje się pięć takich produktów. Są to przeznaczone dla budownictwa: folie INBUD, INPAR i PREMIUM oraz siatki podtynkowe DEKTRA 145 i EURONET. Najwyższą jakość każdego z tych produktów potwierdzają uzyskane przez Emitenta certyfikaty. Emitent odnotowuje ponadto regularny wzrost zainteresowanie produktami sygnowanymi marką własną ze strony odbiorców. W I kwartale 2013 r. marka własna zostanie wzbogacona o membrany i folie dachowe linii IMPREGA i MAGNUM.

3. Wyzwania stojące przed Spółką

IV kwartał 2012 roku uwydatnił problemy czekające gospodarkę narodową w przyszłych miesiącach. W dalszej części raportu Emitent przedstawił analizę bieżącej sytuacji przedsiębiorstw działających w sektorze budownictwa – najważniejszym z odbiorców towarów oferowanych przez Spółkę Dektra SA. Emitent opracował szereg zadań, których realizacja umożliwi poprawę zysków osiągniętych w następnych miesiącach. Podstawą opracowanych działań było:

- zdefiniowanie przeszkód w rozwoju Spółki, spowodowanych skumulowaniem w analizowanym okresie niekorzystnych czynników zewnętrznych,
- determinacja w dążeniu do poprawy wyników finansowych.

Stopień realizacji poszczególnych celów będzie prezentowany w kolejnych raportach kwartalnych.

2013

ZADANIA

Wzrost:

1

Wykorzystanie nowych możliwości rozwoju

CELE OPERACYJNE

- uruchomienie produkcji siatki podtynkowej z włókna szklanego w spółce zależnej Indiver SA i osiągnięcie pełnej mocy produkcyjnej w sierpniu 2013 r.,
- uruchomienie produkcji 3-4 mebran dachowych o wysokiej paroprzepuszczalności i wysokiej gramaturze w I kwartale 2013 r.,
- oferowanie produktów w ramach oferty *private label*,
- wprowadzenie nowych grup produktów dla rolnictwa, ogrodnictwa i sadownictwa,
- rebranding aktualnie oferowanych produktów.

2 Redukcja kosztów:

Program redukcji kosztów

- o zoptymalizowanie kosztów funkcjonowania podmiotów wewnątrz Grupy Kapitałowej,
- o obniżenie kosztów usług obcych,
- o optymalizacja transportu,
- o optymalizacja procesów produkcyjnych i sposobów pakowania towaru.

3 Przychody:

Nowe inicjatywy dla osiągnięcia kolejnych przychodów

- o wspieranie sprzedaży siatki podtynkowej z włókna szklanego produkowanej w Europie,
- o wykorzystanie sklepu internetowego jako nowego kanału dystrybucyjnego,
- o upowszechnienie i ułatwienie dostępu do programu lojalnościowego dla stałych odbiorców,
- o pozyskanie, związanych z branżą materiałów budowlanych i rolniczych, mobilnych regionalnych Przedstawicieli Handlowych.

4 Nowe porozumienia handlowe:

Otwieramy się na partnerów

- o koncentracja działań wokół nowych umów z regionalnymi dystrybutorami folii,
- o rozwijanie współpracy barterowej,
- o podpisywanie umów handlowych z kolejnymi producentami,
- o pozyskiwanie nowych reprezentantów handlowych w oparciu o ofertę *freelancingu*,
- o penetracja rynków europejskich pod kątem korzystnych porozumień handlowych.

Dodatkowo Emitent opracował zestawienie czynników ryzyka, otwierających się perspektyw i wynikających z nich rozwiązań, których można spodziewać się w 2013 roku, opierając się m.in. na wynikach raportu *Sektor budowlany w Polsce, II połowa 2012 – Prognozy rozwoju na lata 2012-2015*, przygotowanego przez PMR Research oraz w oparciu o statystyki GUS i publikowane prognozy polskich i zagranicznych agencji analitycznych, tj. ING Groep NV, Bloomberg, Landesbank Baden-Wuert, BNP Paribas, Morgan Stanley i Barclays:

ZAGROŻENIA

- Zakończenie programu *Rodzina na swoim* i brak rozwiązań alternatywnych wspierających budownictwo mieszkaniowe.
- Deprecjacja złotówki w stosunku do EURO i USD.
- Spowolnienie wzrostu PKB do 1,7 %.
- Utrzymanie się zjawiska zatorów płatniczych.
- Spadek rynku budowlanego w granicach 7%.

PERSPEKTYWY

- Duży, rozwinięty rynek budowlany w Polsce. Na 1 tys. mieszkańców przypada 368 mieszkań, co czyni nasz rynek wyjątkowo atrakcyjnym inwestycyjnie na tle Europy. Mniej nasycony rynek mieszkaniowy mają tylko Malta i Słowacja.
- Zdekapitalizowana, wymagająca pilnych inwestycji remontowych i modernizacyjnych infrastruktura mieszkaniowa w Polsce. Ok. 1,5 mln mieszkań wymaga gruntownych remontów.
- Wysoki deficyt mieszkaniowy, który wg statystyk Eurostatu wynosi 2,4 mln mieszkań.
- Wysokie wymagania termomoizolacyjne dla nowobudowanych oraz modernizowanych obiektów. Rozporządzenie z 6 listopada 2008 r. w sprawie warunków technicznych, jakim powinny odpowiadać budynki (WT) [6], zaostrzyło wymagania izolacyjności cieplnej i inne związane z oszczędnością energii.
- Atrakcyjne warunki programów termomodernizacyjnych. Działania poprawiające parametry ochrony cieplnej budynków są okazją do skorzystania z premii finansowej przeznaczonej na spłatę części kredytu zaciągniętego na ten cel. Premia przysługuje w przypadku realizacji przedsięwzięć

termomodernizacyjnych, których efektem jest roczne zmniejszenie: zapotrzebowania na energię do ogrzewania, strat tej energii o co najmniej 25%, kosztów pozyskiwania ciepła o co najmniej 20%.

- Rozwój budownictwa przemysłowego. Wg raportu *Budownictwo przemysłowe w Polsce 2011. Prognozy rozwoju na lata 2011–2014* przygotowanego przez PMR Publications, w roku 2013 budownictwo przemysłowe z powodzeniem utrzyma dodatnią dynamikę rzędu kilkunastu procent, która powinna wyraźnie przybrać na sile już w 2014 r. Przyspieszenie napędzane będzie głównie intensywną realizacją pierwszych zakontraktowanych bloków energetycznych. W rezultacie do 2014 r. segment przemysłowy może osiągnąć wartość nawet 27 mld zł, zastępując tym samym sektor drogowy jako główny motor rynku budowlanego w Polsce.
- Przyjęcie sugerowanych zmian w Prawie Zamówień Publicznych, m.in. wykluczanie z przetargów firm, które zaoferowały skrajne oferty cenowe, tj. najdroższą i najtańszą prawidłowo skalkulowaną ofertę, możliwość indeksacji ofert cenowych o niedające się przewidzieć wzrosty cen głównych materiałów i usług, częstsze stosowanie dodatkowych kryteriów wyboru oferty w przetargu oraz stosowanie dialogu technicznego przed przystąpieniem do procedury przetargowej.
- Nowe projekty z perspektywy UE. Zakres wsparcia działań rozwojowych środkami unijnymi z funduszy Wspólnych Ram Strategicznych uwzględnia m.in. wyspecjalizowane inwestycje służące dostosowaniu do zmiany klimatu, a więc działania adaptacyjne w rolnictwie, leśnictwie, budownictwie i transporcie drogowym i infrastrukturze miejskie

ROZWIĄZANIA

- Przejmowanie odbiorców utraconych przez przedsiębiorstwa o słabej zdolności adaptacji do warunków rynkowych.
- Wykorzystanie stabilnej sytuacji finansowej do oferowania atrakcyjnych warunków finansowania transakcji.
- Oferowanie odbiorcom i partnerom trwałych warunków współpracy w zmieniających się warunkach rynkowych.
- Wykorzystanie kapitału do umocnienia marki własnej i wprowadzania do oferty kolejnych produktów.
- Wykorzystanie silnej pozycji w sektorze do promowania oferty w zakresie *private label*.
- Wykorzystanie posiadanego potencjału ludzkiego do rozwijania współpracy handlowej i penetracji rynków regionalnych.

4. Wybrane jednostkowe dane finansowe z bilansu oraz rachunku zysków i strat

Wybrane jednostkowe dane finansowe z bilansu w tysiącach złotych

	Stan na 31.12.2012	Stan na 31.12.2011
Kapitał własny	4 341	4 860
Zobowiązania długoterminowe	0	0
Zobowiązania krótkoterminowe	546	1 144
Należności długoterminowe	0	0
Należności krótkoterminowe	1 358	1 274
Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	1 354	2 488

Wybrane jednostkowe dane finansowe z rachunku zysków i strat w tysiącach złotych

	IV kwartał 01.10.2012- 31.12.2012	IV kwartał 01.10.2011- 31.12.2011	Zmiana %	Narastająco 01.01.2012- 31.12.2012	Narastająco 01.01.2011- 31.12.2011	Zmiana %
Przychody netto ze sprzedaży	2 916	3 391	-14%	15 050	17 280	-13%
Zysk (strata) na sprzedaży	211	240	-12%	1 382	1 725	-20%
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	181	266	-32%	1 363	1 754	-22%
Amortyzacja	4	13	-69%	22	77	-71%
EBITDA	185	279	-34%	1 385	1 831	-24%
Zysk (strata) brutto	187	337	-45%	1 422	2 098	-32%
Zysk (strata) netto	112	285	-61%	1 155	1 706	-32%

5. Działalność Spółki

5.1. Istotne zdarzenia, które wystąpiły w okresie objętym raportem

1

W dniu 16.11.2012 roku Rada Nadzorcza Emitenta podjęła uchwały o wyborze Spółki Continuum Consulting Group Poland Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu, reprezentowaną przez biegłego rewidenta – Pana Bartosza Konrada Zawistowskiego, do badania jednostkowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych Emitenta za 2012 rok.

2

Miniony kwartał był okresem, w którym przedstawiciel Spółki Dektra SA uczestniczył w pracach Komitetu Technicznego nr 214 Polskiego Komitetu Normalizacyjnego. Emitent posiada już sześć certyfikatów, obejmujących folie izolacyjne oraz siatki podtynkowe, a w najbliższych miesiącach będzie ubiegał się o kolejne certyfikaty, będące w polu zainteresowań Komitetu Technicznego nr 214. Certyfikaty te dotyczyć będą membran dachowych oraz folii dachowych wstępnego krycia.

3

W zakończonym kwartale Emitent otrzymał częściowe wyniki badań dotyczących membran dachowych, które zamierza produkować i dystrybuować w kolejnym roku kalendarzowym. Wyniki te poprzedzają wydanie stosownego certyfikatu, którego Emitent spodziewa się w bieżącym miesiącu. Certyfikat umożliwi kontynuowanie działań związanych z produkcją membran dachowych, jako kolejnego produktu sygnowanego marką własną.

5.2. Czynniki i zdarzenia mające wpływ na osiągnięte wyniki finansowe

Sytuacja w branży budowlanej

Najważniejszą grupą odbiorców towarów oferowanych przez Emitenta są dystrybutorzy materiałów budowlanych, głównie sieci handlowe, grupy zakupowe oraz hurtownie wielooddziałowe. Na kondycję tych podmiotów ma wpływ sytuacja przedsiębiorstw budowlano-montażowych, które w minionym kwartale, podobnie jak w poprzednich okresach, musiały stawić czoła licznym trudnościom.

W IV kwartale dominowały te same problemy, które sektor budowlany odczuwał w całym 2012 r., tj. nieterminowe realizacje płatności za dostarczone towary oraz niepewność, co do przyszłości prowadzonej działalności, a co za tym idzie ograniczenie inwestycji. Dodatkowo w IV kwartale odczuwalny był spadek popytu i związany z tym spadek wielkości i ilości zamówień. Wyniki badań Instytutu Rozwoju Gospodarczego SGH ukazują, iż w stosunku do poprzedniego kwartału wskaźnik koniunktury w budownictwie zmniejszył się o 17 punktów. Mimo że spadek wskaźnika w IV kwartale w stosunku do III kwartału jest charakterystyczny dla sezonowej aktywności budownictwa, to w bieżącym roku jest on znacznie mniejszy niż rok temu, gdy przekraczał 33 punkty. Ogólna wielkość produkcji zakładów budowlanych zmniejszyła się, jednak obecnie obserwowany spadek produkcji jest mniejszy od prognoz sprzed trzech miesięcy. IRG SGH podkreśla, że jako negatywny wynik badania z bieżącego okresu należy wskazać przede wszystkim wyraźne zmniejszenie ilości zamówień w portfelach zakładów budowlanych, zarówno w odniesieniu do zamówień krajowych, jak eksportowych. Zarówno w ocenie Emitenta, jak również w wynikach badań IRG SHG, nie zmienił się układ barier ograniczających aktywność budownictwa. Główną barierą nadal jest silna konkurencja wewnątrz gałęzi oraz niedostateczny popyt, w coraz większym stopniu limitujący wzrost produkcji. Nie zmniejsza się problem zatorów płatniczych – odsetek zakładów informujących o tej barierze wciąż przekracza 43%. Nie zmienia się niekorzystna sytuacja w zakresie inwestycji w budownictwie. We wszystkich analizowanych przez IRG SGH grupach zakładów salda inwestycji są dwucyfrowymi liczbami ujemnymi, a prognozy są podobne do obecnych ocen. Jak dowodzą przywołane badania, w porównaniu z minionym kwartałem obecne oceny gospodarki dokonywane przez przedsiębiorców budowlanych są niższe. Poprawę ogólnej sytuacji gospodarczej dostrzega tylko 3% zakładów, a pogorszenie aż 59%. Według firm budowlanych, sytuacja panująca

w gospodarce ogółem jest lepsza od sytuacji w budownictwie. Poprawę sytuacji budownictwa stwierdza 2% zakładów, a pogorszenie 72%.

Wynikiem przywołanej sytuacji w budownictwie jest mechanizm, który w ocenie Emitenta, prowadzi do ewolucji rynku, na którym krystalizuje się silna grupa dystrybutorów. W okresie natężenia trudności, wypracowali oni rozwiązania, które pozwolą nie tylko zminimalizować wpływ koniunktury, lecz również umocnić ich pozycję na rynku.

Emitent, uważnie obserwując i analizując zmiany na rynku, utrzymuje ostrożną politykę doboru odbiorców, w oparciu o kryterium zdolności do terminowej realizacji zobowiązań. Dowodem na skuteczność prowadzonej polityki jest brak przeterminowanych należności.

W IV kwartale Emitent zwracał szczególną uwagę na duże inwestycje budowlane, zwłaszcza w zakresie budownictwa przemysłowego, których realizacja ulega znaczącej intensyfikacji w okresie końcowo rocznym. Poprzez wykorzystywanie znajomości rynków regionalnych przez mobilnych przedstawicieli handlowych oraz utworzoną *Strefę Partnera* dostępną na stronie internetowej Spółki Dektra SA, oferta Emitenta została upowszechniona w pełnym zakresie na obszarze kolejnych regionów.

Działania Emitenta w minionym kwartale umożliwiły minimalizację niekorzystnych skutków sytuacji w sektorze budowlanym. Wartość sprzedanych towarów handlowych netto spadła o 14% w porównaniu do IV kwartału 2011 r. Emitent odnotował spadek sprzedaży netto o 12% oraz spadek zysku netto o 61%. W dużej mierze jednak jest to wynik obostrzeń, które Emitent narzucił sobie w kwestii doboru kontrahentów pod kątem egzekwowania płatności. Dzięki takiej polityce Spółka posiada stabilną sytuację finansową.

Sprzedaż siatki podtynkowej

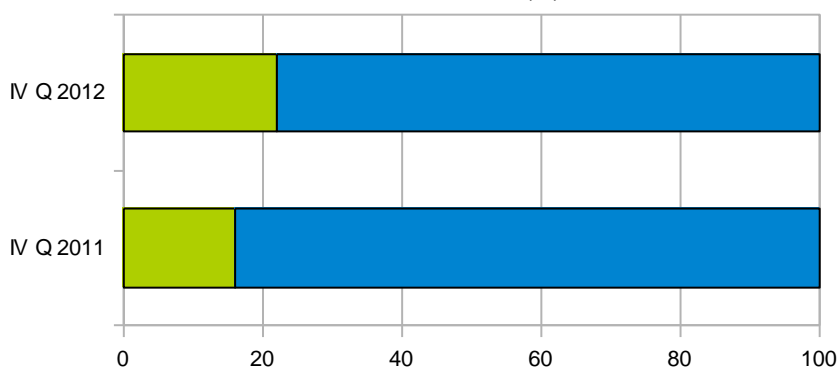
Zestawiając sprzedaż siatki podtynkowej z włókna szklanego w IV kwartale 2012 r. z analogicznym okresem w ubiegłym roku, Emitent, odnotował wysoki, 161% wzrost wolumenu sprzedaży siatki produkowanej w Europie, która staje się coraz silniejszą alternatywą dla siatki importowanej z ChRL. Zarówno siatka podtynkowa VERTEX, jak również sygnowana własną marką siatka DEKTRA 145, to wyroby, systematycznie zyskujące coraz większe zainteresowanie odbiorców. Taka sytuacja jest korzystna dla Emitenta. Pomimo tego, że siatka europejska nie może

konkurować ceną z siatką chińską, to posiada nad nią wiele przewag. Przewagi te, tj. powtarzalna jakość, krótki czas dostawy, brak obostrzeń celnych, atrakcyjne formy finansowania zakupu, wsparcie udzielane przez producentów, są na tyle istotne, że Emitent zamierza poszerzać ofertę o siatkę podtynkową produkowaną w Europie.

Sprzedaż produktów sygnowanych marką własną

Wśród produktów sygnowanych marką własną, znajdujących się w ofercie Emitenta w zakończonym kwartale, obecne były siatka podtynkowa z włókna szklanego Dektra 145, siatka podtynkowa EURONET, folia budowlana INBUD, folia paroizolacyjna INPAR oraz folia budowlana podwyższonej jakości PREMIUM. Analizując procentowy udział tych towarów w sprzedaży w IV kwartale 2012 oraz IV kwartale 2011 roku, Emitent dostrzega wzrost znaczenia tej grupy produktów. W zakończonym kwartale wyroby sygnowane marką własną stanowiły 22% wartości wszystkich towarów handlowych netto i oznacza to wzrost o 6 punktów procentowych w zestawieniu z analogicznym okresem w roku ubiegłym. Emitent w dalszym ciągu będzie realizował politykę dążącą do zwiększania udziału w sprzedaży towarów pod marką własną. Poza działaniami zmierzającymi do umacniania pozycji tych produktów, które dostępne są w aktualnej ofercie Emitenta, poszukuje on optymalnych rozwiązań, które umożliwią wprowadzenie na rynek kolejnych produktów własnych. Takim produktem już w najbliższych miesiącach staną się membrany dachowe. W chwili obecnej Emitent oczekuje na wydanie stosownego certyfikatu.

*Udział w sprzedaży produktów pod marką własną
- IV Q 2012 i IV Q 2011 r. (%)*

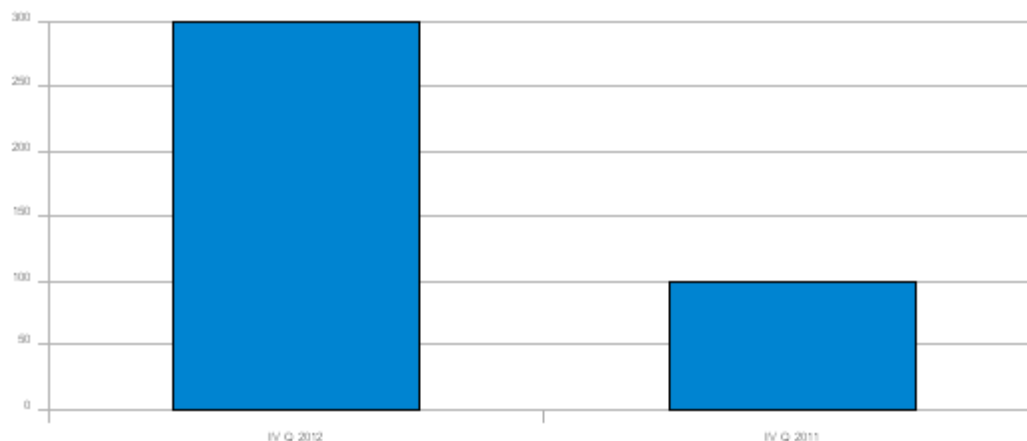


Sytuacja w branży rolniczej

Coraz większe znaczenie dla Emitenta zyskuje sektor rolniczy i ogrodniczy. Kolejna edycja badań prowadzonych przez IRG SGH wskazuje na ustabilizowany, identyczny jak w roku ubiegłym poziom koniunktury w rolnictwie. Zbliżony poziom ma ogólny wskaźnik przychodów pieniężnych i podobny jest poziom nastrojów rolników w ocenie perspektyw ekonomicznych swych gospodarstw w stosunku do okresu ubiegłorocznego. Ta stabilizacja wskaźników występuje w ujemnych rejestrach ich wartości, tuż przed linią 0, co, w opinii IRG SGH, wskazuje na pojawienie się w rolnictwie fazy stagnacji i wyczekiwania na nowe bodźce (czynniki), które zdecydują raczej już w 2013 roku o nowej tendencji koniunktury w rolnictwie. Zachowanie ogólnego wskaźnika koniunktury, podobnie jak we wcześniejszych badaniach IRG SGH nie odzwierciedla jednak dużego zróżnicowania sytuacji w rolnictwie. Na jednym biegunie znajdują się dużo niższe oceny rolników gospodarujących na niewielkim areale (do 15 ha), na drugim zaś z lepszą oceną przychodów pieniężnych i wysokim poziomem optymizmu gospodarstwa z użytkami rolnymi powyżej 50 ha. Badanie Instytutu Rozwoju Gospodarczego nie potwierdza lekkiej korekty w dół koniunktury na tle poziomu ubiegłego roku. W świetle badań IRG SGH linia wyjścia z fazy dekonunktury (zerowy poziom wskaźnika koniunktury) jest silną linią oporu dla ocen formułowanych przez polskich rolników.

W ocenie Emitenta sytuacja w sektorze rolnictwa, biorąc pod uwagę naturalny wpływ czynników sezonowych, nie jest gorsza niż ubiegłoroczna. Emitent analizując wartość sprzedanych towarów netto, przeznaczonych dla branży rolniczej, takich jak folie kiszonkarskie, worki do sianokiszonki oraz folie ogrodnicze, wskazuje na wysoki jak na badany okres, 201% wzrost w porównaniu do IV kwartału 2011 r. Potwierdza on skuteczność rozwiązań handlowych realizowanych przez Emitenta, m.in. w zakresie internetowej dystrybucji towarów przeznaczonych dla rolnictwa i ogrodnictwa. Polityka prowadzona przez Emitenta, przy korzystnych warunkach atmosferycznych i poprawie koniunktury w sektorze rolnictwa, w ocenie Emitenta może przynieść wymierne korzyści w trakcie kolejnych okresów rozliczeniowych.

Sprzedaż folii dla rolnictwa w IV kwartale 2011 i 2012 r. (poprzedni okres = 100%)



5.3. Informacje Zarządu na temat aktywności, jaką w okresie objętym raportem podejmowano w obszarze rozwoju prowadzonej działalności

Emitent systematycznie rozwija swoją ofertę o kolejne towary przeznaczone dla sektora przemysłowego oraz poszerza grupy produktów sygnowanych marką własną. W związku z tymi działaniami w najbliższym okresie Emitent będzie ubiegał się o nadanie nowych certyfikatów, które obejmowałyby m.in. membrany dachowe oraz folie dachowe wstępnego krycia. Emitent uzyskał już wstępne wyniki badań, które bezpośrednio poprzedzają wydanie certyfikatu dla membran dachowych. Ponadto, w IV kwartale 2012 r. Emitent koncentrował się na obsłudze inwestycji budowlanych, zwłaszcza w zakresie budownictwa przemysłowego.

W minionym okresie rozliczeniowym, dzięki pracy mobilnych przedstawicieli handlowych oraz kontynuowaniu programu *Strefa Partnera*, dedykowanego potencjalnym partnerom handlowym i dostępnego na stronie internetowej Spółki Dektra SA, Emitent dotarł ze swoją ofertą do nowych odbiorców. Umowy z nowymi dystrybutorami umożliwiły Emitentowi objęcie swoim działaniem nowych terenów. Działania te będą kontynuowane w kolejnych okresach rozliczeniowych.

6. Stanowisko odnośnie realizacji prognoz finansowych

Emitent nie podał prognoz wyników finansowych na rok 2012.

7. Wskazanie jednostek wchodzących w skład grupy kapitałowej Emitenta na ostatni dzień okresu objętego raportem kwartalnym

Na koniec IV kwartału 2012 r. w skład Grupy Kapitałowej Emitenta wchodziła spółka Indiver SA, w której Emitent posiadał 82,5% akcji w kapitale zakładowym. Emitent, jako jednostka dominująca sporządza jednostkowe i skonsolidowane sprawozdanie finansowe.

8. Struktura akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu, na dzień sporządzania raportu

Wedle wiedzy Emitenta, na dzień sporządzenia raportu, jedynym akcjonariuszem posiadającym ponad 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu był pan Maciej Stefański, który wraz z osobą powiązaną, posiadał łącznie 95,49% głosów.

9. Oświadczenie Zarządu DEKTRA SA dotyczące informacji finansowych za IV kwartał 2012 roku i danych porównawczych

Zarząd oświadcza, że według jego najlepszej wiedzy, wybrane dane finansowe za IV kwartał 2012 roku i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z przepisami obowiązującymi Spółkę, a zawarte w nich informacje odzwierciedlają prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć firmy.